



VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA  
EKONOMICKÁ FAKULTA

KATEDRA MANAGEMENTU

Zahraniční obchod České republiky po roce 1990

Foreign Trade of the Czech Republic after 1990

Student:

Jan Čarnota

Vedoucí bakalářské práce:

Mgr. Aleš Kubíček

Ostrava 2013

VŠB - Technická univerzita Ostrava  
Ekonomická fakulta  
Katedra podnikohospodářská

## Zadání bakalářské práce

Student: **Jan Čarnota**  
Studijní program: **B6208 Ekonomika a management**  
Studijní obor: **6208R020 Ekonomika podniku**  
Specializace: **01 Ekonomika podniku**  
Téma: **Zahraniční obchod České republiky po roce 1990**  
**Foreign Trade of the Czech Republic after 1990**

Zásady pro vypracování:

1. Úvod
  2. Vývoj zahraničního obchodu ve vybraném podniku
  3. Struktura a zaměření
  4. Trendy a prognóza dalšího vývoje
  5. Závěr
- Seznam použité literatury  
Seznam zkratk  
Prohlášení o využití výsledků bakalářské práce  
Seznam příloh  
Přílohy

Seznam doporučené odborné literatury:

FOJTÍKOVÁ, Lenka. *Zahraničně obchodní politika ČR. Historie a současnost (1945 – 2008)*. Praha: C. H. Beck, 2009. 246 s. ISBN 978-80-7400-128-4.  
KALINSKÁ, Emilie et al. *Mezinárodní obchod v 21. století*. Praha: Grada, 2010. 232 s. ISBN 978-80-247-3396-8.  
SVATOŠ, Miroslav et al. *Zahraniční obchod*. Praha: Grada, 2009. 368 s. ISBN 978-80-247-2708-0.


Formální náležitosti a rozsah bakalářské práce stanoví pokyny pro vypracování zveřejněné na webových stránkách fakulty.

Vedoucí bakalářské práce: **Mgr. Aleš Kubíček**

Datum zadání: 23.11.2012  
Datum odevzdání: 10.05.2013



  
Ing. Josef Kašík, Ph.D.  
vedoucí katedry

  
prof. Dr. Ing. Dana Dluhošová  
děkanka fakulty

## **Prohlášení o samostatném vypracování bakalářské práce**

Prohlašuji, že jsem celou práci, včetně příloh, vypracoval samostatně. Přílohy č. 1,2,3 dané mi k dispozici, jsem samostatně doplnil.

Ve Valašském Meziříčí...9.5.2013...

.....JAN ČARNOTA.....  
jméno a příjmení studenta

### Poděkování:

Rád bych poděkoval panu Mgr. Aleši Kubíčkoví, který mne při psaní mé bakalářské práce vedl, poskytoval cenné rady, dával různé připomínky a obětoval spoustu času ke konzultacím, za spolupráci. Dále bych poděkoval pracovníkům společnosti M&V spol. s.r.o. za poskytnuté informace.

# Obsah

<b>1. Úvod.....</b>	<b>3</b>
<b>2. Vývoj zahraničního obchodu ve vybraném podniku.....</b>	<b>5</b>
2.1 Teorie mezinárodního obchodu.....	5
2.2 Vnější ekonomické vztahy České republiky.....	6
2.2.1 Zahraniční politika v oblasti vnějších ekonomických vztahů ČR.....	6
2.2.2 Prostředky obchodní politiky ČR.....	8
2.3 Situace po roce 1990.....	13
2.4 Vývoj v průběhu 90. let až po vstup České republiky do EU.....	15
2.5 Vývoj po vstupu České republiky do EU.....	18
2.6 Hospodářská krize a její důsledky na zahraniční obchod ČR.....	21
2.7 Současná situace.....	23
2.8 SWOT analýza.....	25
<b>3. Struktura a zaměření.....</b>	<b>28</b>
3.1 Účast firmy v zahraničním obchodě.....	28
3.2 Aplikace SWOT analýzy ve firmě .....	31
3.3 Údaje o zahraničním obchodě v roce 2000 a 2001.....	34
3.4 Údaje o zahraničním obchodě v roce 2002 a 2003.....	36
3.5 Údaje o zahraničním obchodě v roce 2004, 2005 a 2006.....	39
3.6 Údaje o zahraničním obchodě v roce 2007, 2008 a 2009.....	42
3.7 Údaje o zahraničním obchodě v roce 2010 a 2011.....	45

<b>4. Trendy a prognóza dalšího vývoje.....</b>	<b>48</b>
<b>5. Závěr.....</b>	<b>50</b>
<b>Seznam použité literatury.....</b>	<b>51</b>
<b>Seznam zkratek.....</b>	<b>53</b>

**Prohlášení o využití výsledků bakalářské práce**

**Seznam příloh**

**Jednotlivé Přílohy**

# 1. Úvod

Bakalářská práce je zaměřena na zahraniční obchod České republiky ve firmě M&V spol. s r.o. Vsetín po roce 1990, kdy se úspěšně otevřela brána pro zahraničněobchodní vztahy zejména se státy západního světa. Česká republika má již několik let otevřenou ekonomiku, tudíž zahraniční obchod v průběhu 90. let minulého století a počátkem nového tisíciletí hrál a hraje v českém hospodářství velmi významnou roli.

Cílem práce je analýza vývoje ve společnosti M&V spol. s r.o. v oblasti zahraničního obchodu od počátku nového tisíciletí až po současnou situaci, který byl realizován ve výše uvedeném časovém rozpětí. Použitím analýzy vnitřních a vnějších podmínek - SWOT analýzy provést analýzu ve firmě, následně také provést podrobnější analýzu jeho struktury a zaměření a nakonec vymezit stávající a vypovídací trendy.

V úvodu bakalářské práce se budu zabývat teoretickou částí. Součástí této kapitoly je v úvodu práce samotná teorie zahraničního obchodu, seznámení se s vnějšími ekonomickými vztahy ČR, kde je vymezeno postavení zahraničního obchodu v ekonomice ČR, dále je podrobněji popsána zahraniční politika v oblasti vnějších ekonomických vztahů ČR, zjištění míry otevřenosti ekonomiky země a také definice funkce WTO – World Trade Organization v mezinárodním obchodě. V rámci dodavatelských – odběratelských vztahů je zde popsán vývoj zahraničního obchodu České republiky v několika období po roce 1990 až po současnost zejména se státy, které tvoří společný trh, jehož prostřednictvím je realizována hlavní část střetu mezi nabídkou a poptávkou. Hlavní a významnou kapitolu bakalářské práce zaujímá bezprostředně praktická část. Tato část se zabývá podrobnější analýzou struktury a zaměření mezinárodního obchodu, představením společnosti společně s její historií a zapojením do mezinárodního obchodu, aplikací SWOT analýzy. Třetí kapitola je tvořena stávajícími trendy a prognózou budoucího vývoje týkající se obchodních vztahů otevřenosti ekonomiky České republiky.

Rád bych také na závěr zdůraznil, že obchod resp. zahraniční obchod je z pohledu bohaté historie jednou z nejvýznamnějších oblastí vnějších ekonomických vztahů. Jeho význam vzrostl zejména v období po 2. světové válce, kdy ekonomiky některých vyspělejších států zaznamenávali velmi rychlé tempo růstu a mezinárodní hospodářské vztahy čím dál tím více rostli. S příchodem 21. století prodělal mezinárodní obchod další převratné změny a to



vstupem několika zemí na společný trh EU ale zejména kvůli neustále zrychlující se globalizaci, která razantně pronikla i do obchodní sféry. Konkrétně v České republice zahraniční obchod od roku 1993 po rozdělení Československa každým rokem vzrůstal ale v době hospodářské krize, jak pro většinu států světa, tak i pro ČR znamenala tato událost poměrně vysoké snížení importu a exportu a měla znatelný vliv na HDP země.

## 2. Vývoj zahraničního obchodu ve vybraném podniku

### 2.1 Teorie mezinárodního obchodu

Počátky zahraničního obchodu sahají hluboko do historie, do starověku, kdy některé vyspělé civilizace mezi sebou prováděly tzv. obchod. Ovšem až o několik století později, po objevení nového světa (Ameriky) Kryštofem Kolumbem v novověku nastartovalo masivní kolonizování (v té době pro Evropu známého i neznámého světa) evropskými vyspělými přímořskými státy zejména západní a jižní Evropy a mezinárodní obchod začal postupně vzkvétat. Postupem času s objevením nových technologií, následných inovací a zrychlující se pozemní, námořní a letecké dopravě pronikl zahraniční obchod do téměř celého světa, pouze výjimku tvořily země, které nechtěly spolupracovat se zahraničím a z hlediska mezinárodně obchodních vztahů se uzavřeli před světem.

Obchod představuje nákup a prodej určitých komodit mezi jednotlivými orgány nebo skupinami a lze jej obecně definovat jako směnu. Uskutečňuje se buď jako výměna zboží za výměnu nebo nepřímou metodou, ve které plní hlavní funkci peníze. Úlohou obchodu je rozšíření nabídky komodit na dané úrovni, které se používají pro spotřebitele nebo v oblasti výroby. Obecně jsou vymezeny tři odlišné typy obchodu, které se rozlišují podle toho, na jaké úrovni je obchod realizován. Jsou jimi – maloobchod (běžný obchod mezi prodávajícím a kupujícím subjektem), velkoobchod (obchod probíhající zásadně mezi dodavatelem a odběratelem) a třetí typ zahrnuje **zahraniční obchod**. Zahraniční obchod patří z hlediska historie do nejstarších a nejrozšířenějších mezinárodních obchodních vztahů. Každý stát, zapojen do zahraničního obchodu přispívá v určité míře svým zbožím na trhu, které se následně dostává do cizího státu či ekonomického sdružení prostřednictvím směnných operací. Na teorii zahraničního obchodu se lze dívat buď z pohledu importu, nebo exportu. Vyjma obchodování se zbožím se také velmi často využívá služeb a práv duševního vlastnictví. Státy, jejichž interní hospodaření je v přímé souvislosti s globální ekonomikou, se zahraniční obchod podílí na neustálé podpoře procesu výroba i dělba práce na globální úrovni. Mezinárodní obchod bývá v mnoha teoriích označován jako úzký vztah mezi státy světa a samostatnou dílčí ekonomickou organizací (Štrach, P., 2009, s. 21).

## 2.2. Vnější ekonomické vztahy České republiky

V rámci vnějších ekonomických vztahů se bere v potaz postavení každého státu, zde konkrétně České republiky, která je aktivně zapojena do mezinárodního obchodu. Obchodní politika definuje hlavní orgány a instituce ovlivňující výše zmíněné ekonomické vztahy, dále používané smluvní a autonomní prostředky a důležitým faktem je i míra otevřenosti ekonomiky.

Česká ekonomika z hlediska spolupráce s cizími státy světa bere v potaz determinující skutečnost. Institut pro výzkum hospodářského cyklu (KOF), který byl zodpovědný za úroveň celosvětového sbližování (ekonomických, politických, kulturních států i další spolupráce se státy, které jsou více vzdáleny z geografického pohledu). Tohoto projektu se zúčastnilo celkem 122 zemí a Česká republika se v roce 2007 umístila na úctyhodném 8. místě na celém světě. Získala 85,51 bodů ze 100. Ovšem v jiném srovnání indexu konkurenceschopnosti skončila podstatně hůře a dovršila 33. místo tentokrát z celkového počtu zemí 131 v projektu (Global Competiveness Report 2007/2008). Třetím srovnávacím porovnáním byla míra hospodářské svobody a České republice připadalo pouze 37. místo se získanými 68,5 body ze 100 (Svatoš, M. ET AL., 2009, s. 98).

### 2.2.1 Zahraniční politika v oblasti vnějších ekonomických vztahů ČR

V oblasti vnějších ekonomických vztahů se Česká politika vyznačuje značnou mírou otevřenosti a plně bere na vědomí pravidla, které stanovila WTO. Již zmíněnými pravidly jsou eliminace překážek, která má za cíl zpřístupnit všem státům bezbariérový přístup obchodování tzv. „*svoboda obchodu*“ (Svatoš, M. ET AL., 2009, s. 108).

Zahraničněobchodní politika představuje nejvýznamnější část mezinárodní politiky ČR vnějších ekonomických vztahů a jejím úkolem je zapojit Českou republiku do zahraniční spolupráce a také umožnit českým společnostem se v budoucnu prosadit ve světě. Jiný záměr zahraničněobchodní politiky ČR spočívá ve vzájemné dohodě českých institucí, která je založena na bázi tvorby vytváření menších dílčích institucí a ty mají podporovat české podniky, aby co nejlépe uspěli v zahraniční konkurenci. Těmito podpůrnými institucemi jsou zejména **pro exportní** a v menší míře i **pro importní** orgány. Obchodní politiku ČR tvoří dva

klíčové řídicí orgány (MPO a MZV), kdy MPO ještě dále zastává úzký vztah z ekonomického pohledu s dalšími ministerstvy a těmi jsou (MZe) v oblasti společné zemědělské politiky EU, dále (MF), které primárně pracuje s finančními a devizovými směny a (MMR), ministerstvo, které se snaží pomáhat se záměry v zahraničních zemích. Tyto ministerstva nejsou jedinými partnery ve spolupráci v oblasti mezinárodní kampaně, se kterými má co dočinění MPO a v užším měřítku dále spolupracuje s několika institucemi (např. s Czech Trade, ČEB, EGAP, CzechInvest, apod.).

V budoucnosti je pravděpodobné, že některé instituce by se mohli sloučit, kde tomu dochází v některých zemích EU jako Dánsko ale této myšlence brání několik negativů a právě jedním z nich jsou zákony, vytvořené právě těmito institucemi (Svatoš, M. ET AL., 2009, s. 108).

ČR, jakožto i další vyspělé země a země EU má všechny instituce k podpoře mezinárodních ekonomických vztahů. Větším problémem dříve bylo, že tyto instituce byly vždy různě od sebe rozmístěny a tím více se konkretizovala jejich zanedbaná účinnost. Moderní doba naštěstí napomáhá všem institucím a vzájemná spolupráce se postupně zlepšuje. Nejznámějšími institucemi v České republice jsou:

- **MPO** – ústřední orgán státní správy, který se zabývá podpůrnými exportními plány,
- **OEÚ ZÚ** – orgán, který je zaměřen na několik oblastí zejména podpory českých společností uspět na společných trzích různými projekty,
- **ČROI** – orgán, jehož náplní jsou regulující a podpůrné aktivity co se týká obchodních a ekonomických zájmů ČR ve světě,
- **CZECHTRADE** – orgán, jehož posláním je pomoc českým exportérům (většinou se jedná o malé a střední firmy) prosadit se na mezinárodních trzích,
- **EGAP** – instituce, která se nazývá také státní úvěrová pojišťovna a pojišťuje podniky před plány spojené s rizikem,
- **ČEB** – bankovní instituce, která zajišťuje 100% financování na podporu českého exportu,
- **CI** – orgán, založen myšlenkou MPO, primární úloha je v podpoře přílivu přímých zahraničních investic do České republiky,
- **SPD** – organizace, která není státní a byla dobrovolně založena pro účely spolupráce zaměstnavatelů a podnikatelů v průmyslových oborech a dopravě.

Existují i další instituce, které jsou již méně známé a nemají takový podíl na ovlivňování vnějších ekonomických vztahů ČR jako výše zmíněné instituce (Svatoš, M. ET AL., 2009, s. 114).

### **2.2.2. Prostředky obchodní politiky ČR**

Česká republika, tak jako každý stát používá k úspěšnému naplnění svých cílů a projektů obchodní politiku. Z hlediska členění podle práva, které je nastaveno neomezeně pro všechny státy se obchodní politika rozděluje na dvě rozdílné části:

- autonomní nástroje
- smluvní nástroje

#### **Autonomní nástroje**

Tyto nástroje jsou především zaměřeny na ochranu tuzemských výrobců před vnějším prostředím. Způsob, kterým je řízena ochrana, spočívá v omezení zahraničních dodavatelů k importu zboží, které bývá značně konkurenceschopnější na trhu a naopak zpřístupnit tuzemským výrobcům zboží větší podporu k exportu do zahraničí. Autonomní nástroje postupně ztrácí ve světě svůj účel a dochází k jejich snižování v rámci obchodní politiky a naopak se stále více do popředí dostávají smluvní nástroje obchodní politiky (Kalínská, E. ET AL., 2010, s. 95).

Autonomní nástroje se z obecného hlediska člení do dvou kategorií:

- tarifní nástroje
- netarifní nástroje

Do tarifních autonomních nástrojů patří vše v souvislosti se **clý**, **daněmi** a **poplatky**. Clo je peněžitá částka, kterou je povinen zaplatit každý stát při dovozu zboží. Může se ale jednat i o export nebo tranzit zboží. Tento systém vybírání peněz vznikl už ve středověku, v podobě mýtného, postupem času s rozvojem mezinárodních obchodních vztahů nabylo clo odlišný způsob výběru peněz. V nedávné historii s rychle narůstající globalizací clo začalo sloužit

k jinému účelu a to k ochraně bezpečnosti vnitrostátních odvětví ale i proti pašování nebezpečného zboží pro společnost za hranice státu. Clo se stalo záměrem daného státu v dané souvislosti s ekonomickou a politickou činností. Další nástroje obchodní politiky ČR představují **celní kvóty** a **celní stropy**. Tento nástroj spočívá v dovozu určitého výrobku na trhy domácí a výhoda je v tom, že dodavatelé zaplatí menší částku u dané celní kvóty. **Daně** a **celní poplatky** byly zavedeny v obchodní politice proto, aby poskytli využití celního prostředí, apod. (Kalínská, E. ET AL., 2010, s. 95).

Druhou kategorií autonomních nástrojů vymezují netarifní nástroje obchodní politiky. Mezi nejčastější využívané netarifní nástroje patří množstevní omezení a také nástroje zabezpečující měřítko fiskální politiky a devizového řádu. **Množstevní omezení** pracuje s vydáváním importních a exportních kvót. Ale při naplnění dané kvóty, nařízení zakazuje dále dovážet a vyvážet výrobek na tuzemský trh. K uskutečnění dovozu/vývozu je nutno mít zřízenou dovozní/vývozní licenci. **Opatření státu ve fiskální politice a devizového řádu** obsahují regulaci deviz a omezení jakkoliv transportovat kapitál, dále daňovou politiku, vytvoření importních depozit a také příslušné opatření z hlediska úvěrů a různé druhy subvence ve výrobě nebo exportu. Nakonec **technickými překážkami** v obchodování se rozumí procesy, které vedou ke zvýšení nákladů, růstu cen z dovozu ale naopak ke klesající míře konkurenceschopnosti výrobků dovážených. Velmi náročné je z hlediska času i financování a správné zajištění konkrétních svazků dokumentů pro uvedení daných výrobků na tuzemské trhy. Stinnou stránku věci bohužel nahrává fakt, že naplnění netarifních nástrojů obchodní politiky vede k šedé oblasti („grey area“) při uskutečňování politiky ve WTO (Machková, H., 2009, s. 28).

### **Smluvní nástroje**

Vyváženost obchodování mezi různými státy nebo nástroji mají za cíl smluvní nástroje obchodní politiky. Nejstarší a typickou formou smluvních nástrojů je **mezinárodní smlouva**, která nabyla povinnost ke společenské komunikaci mezi vytvořenými národy vzájemně se sebou obchodujícími. Subjekt určující sjednávání mezinárodních smluv zajišťuje stát a existuje několik členění smluv z různých hledisek:

- podle počtu stran, které se zúčastní smluv – existují dvoustranné nebo mnohostranné smlouvy,

- podle omezujících faktorů přístupu ke smlouvám – existují otevřené, polootevřené a uzavřené,
- podle předmětu úpravy smluv – existují smlouvy o obchodní spolupráci, ochraně práv duševního vlastnictví, dopravě, přepravě, celních zákonech, vzniku nadnárodních organizací apod.

V současné době se mezinárodní smlouvou označuje oficiální dohoda, sjednaná mezi jednotlivými státy, pro vymezení mezinárodní práva, kontrolu obchodu a poskytnutí přístupu v obchodních podmínkách v oblasti signatářů. Mezinárodní smlouva je platná na velmi dlouhou dobu a to díky procesu, který automaticky prodlouží smlouvu. Vypovězení od smluv probíhá buď jednostranně v šestiměsíční stanovené době, nebo prostou dohodou signatářů, kteří se vzájemně dohodnou na uzavření nové smlouvy, která ale musí obsahovat stejný předmět smlouvy, popř. i kvůli změně politického statusu některé ze zúčastněných stran. Zajímavostí je, že v době válečného stavu je pouze pozastavena platnost smlouvy a smlouva nezaniká a mezinárodní soudní právo řeší nepokoje mezi signatáři, kteří je nemohli vyřešit na základě vyjednávání (Fojtíková, L., 2009, s. 32).

### **Míra a tvar otevřenosti ekonomiky**

Iniciativa zapojení jednotlivých států do oblasti mezinárodního obchodu se nazývá jako **míra otevřenosti ekonomiky**. Vymezuje se jako jedna z možností k určitému hodnocení obchodní politiky týkající se daného státu. Pokud míra otevřenosti ekonomiky představuje rostoucí trend, zahraniční obchod (vývoz, dovoz či obrát) daného státu vykazuje růst. Ideální podmínky pro rostoucí vývoj mezinárodního obchodu zaujímá tzv. volný obchod, na kterém se obchoduje bezbariérově. Tohoto bezbariérového obchodování lze dosáhnout pomocí prostředků a opatření liberální obchodní politiky. V České republice se míra otevřenosti ekonomiky realizuje ze dvou hledisek, tj. určit míru otevřenosti ekonomiky dlouhodobě či ji posuzovat vzhledem k ostatním státům světa, v kterých proběhl proces transformace v 90. letech minulého století nebo vzhledem k zemím, které patří do silné elity, co se týče tržní ekonomiky. Míra otevřenosti ekonomiky se dá vyčíslit z jednoduchého vzorce, kde se pracuje s číselnými údaji dovozu a vývozu vyděleným HDP země a vypočítá se následovně:

$$MOE = \frac{Dovoz + Vývoz}{HDP}$$

Navíc kromě míry otevřenosti ekonomiky se dá stanovit i další ukazatel, jímž se dá určit **závislost země na mezinárodním obchodě**. Ta se dá zjistit pomocí podílu dovozu na vyrobené produkci a podílu vývozu na spotřebované produkci, vzorec je následující:

$$\frac{\text{dovoz}}{\text{vyrobená produkce}} \cdot \frac{\text{vývoz}}{\text{ztracená produkce}}$$

Čím vyšší budou podíly těchto hodnot, tím větší bude závislost země na mezinárodním obchodě (Fojtíková, L., 2009, s. 181).

**Tvarem (strukturou) otevřenosti ekonomiky** se rozumí náhled z více pohledů. Hodnocení tvaru otevřenosti ekonomiky lze provést provedením analýzy veškerých komodit exportu nebo dovozu prostřednictvím vyhodnocení ekonomického chodu, pohybu cen v oblasti dovozu a vývozu nebo také prováděním operací některých relací a působení technického a technologického faktoru. Teritoriální struktura zahraničního obchodu do tohoto hodnocení nespadá (Fojtíková, L., 2009, s. 188).

## WTO

V potaz se bere několik hledisek jak nahlížet na světovou obchodní organizaci. Může být nazývána organizace pro otevírání obchodních vztahů, nebo také fórum pro jednotlivé vlády o sjednání obchodních dohod a také místo pro řešení sporů v obchodování. WTO má stanovený systém obchodních pravidel a především slouží jako místo, kde se vlády členských zemí snaží eliminovat obchodní problémy, s nimiž se navzájem potýkají.

Těžiště současné činnosti WTO pochází z let 1986-94, kdy proběhlo jednání o Uruguayské kolo v rámci všeobecné dohody o clech a obchodu (GATT). Nyní WTO čelí novým jednáním v souvislosti tzv. „rozvojové agendy z Dohá“, která byla zahájena v roce 2001. Tyto dohody tvoří právní podstatu pro pravidla zahraničního obchodu, které se státy členství zavázali plnit. Významná úloha WTO spočívá v dohledu a podpoře těchto dohod a jejich naplnění. Další úloha spočívá v tom, že slouží jako fórum pro jednání o obchodních pravidlech a dále řeší spory mezi členskými státy. Hlavní cíl WTO je dosáhnout plné liberalizace internacionálních obchodních vztahů a vytvořit tak univerzální světový právní systém, který by zajišťoval důkladné plnění přijatých principů a pravidel (WTO, 2013).



### WTO vychází z těchto principů:

- **obchod bez diskriminace** – zajišťuje ho tzv. princip doložky nejvyšších výhod (rovné a spravedlivé zacházení pro veškeré příslušníky a státní zacházení (mezi domácími a zahraničními dodavateli se nevyskytují téměř žádné rozdíly),
- **uvolňování obchodu** – k němu se má dopracovat postupně na principu jednání,
- **předvídavost** – je si vědom toho, že změny v obchodních vztazích se budou ubírat směrem k právní závaznosti a transparentnosti,
- **spravedlivá hospodářská soutěž** – docílit jí lze na základě eliminací, které mají negativní vliv v mezinárodním obchodě,
- **rozvojový princip** – je tvořen podporou ekonomických reforem a celkového rozvoje pro členské státy třetího světa (Svatoš, M. ET AL., 2009, s. 60).

WTO je řízena členskými státy, tudíž všechny zásadní rozhodnutí jsou považovány v členství jako celku. Je tvořena ministry nebo velvyslanci a delegáty, kteří se zpravidla scházejí v určitých stanovených schůzkách. Sekretariát čítající přes 600 zaměstnanců, který se skládá z odborníků (právníků, ekonomů, statistiků a komunikačních odborníků) se snaží členům WTO nepřetržitě podávat pomocnou ruku, aby jednání probíhala hladce a byla správně dodržována pravidla mezinárodního obchodu (WTO, 2013).

## 2.3 Situace po roce 1990

Základním předpokladem pro počátek ekonomické transformace byly v minulosti politické změny, které se v bývalém Československu odehráli 17. listopadu roku 1989, kdy došlo k úpadku moci komunistické vlády. Ekonomická transformace stála za přeměnu **centrálně plánované ekonomiky** na **ekonomiku tržní**. V roce 1991 byla nastartována ekonomická reforma, která vycházela z návrhu vlády, avšak samotné uskutečnění procesu transformace byla běh na dlouhou trať a trvala několik let. Velkou změnou prošel systém fungování zahraničního obchodu a změny se také nevyhnuli charakteru mezinárodního obchodu a to vše díky cesty radikální liberalizace zahraničního obchodu a liberalizace kurzové politiky. Státní monopol mezinárodního obchodu a státní devizový monopol byl tzv. eliminován. Velká změna se také týkala oblasti importu a exportu a Česká republika nahradila starý systém moderními nástroji zahraničně obchodní politiky, inspirována vyspělými státy západního světa (Fojtíková, L., 2009, s. 97).

Změna na tržní ekonomiku byla brána v potaz jako cíl dlouhodobý a k úspěšnému dosažení tohoto cíle bylo v zájmu vlády provést deregulaci činností v ekonomické sféře, vykonat privatizaci státního majetku, odstranit výše zmíněný státní monopol a vytvářet podmínky vhodné pro konkurenceschopnost na trhu. Co se týká autonomních nástrojů zahraničně obchodní politiky v podmínkách ČSFR, v roce 1990 bylo ve velkém zájmu celní politiky prosadit **smluvní clo**, které bylo vyměřováno na velkou část zboží dováženého a pouze několik málo položek bylo od vyměřování ušetřeno. Krátce po roce 1990 v rámci smluvních opatření zahraničně obchodní politiky v podmínkách ČSFR byly uzavírány nové obchodní smlouvy. Uzavírání obchodních smluv vyvolal přechod České republiky na tržní fungování ekonomiky, významné politické změny a zcela radikální změny v oblasti zahraniční politiky ČSFR. V tomto období docházelo k navazování nových hospodářských vztahů a podepisování smluv se státy, s kterými v minulosti trval bezesmluvní vztah zejména díky politické situaci. Smluvní vztahy bylo potřebné také vytvořit mezi celým územím již bývalého RVHP a jinými nedemokraticky založenými státy (Fojtíková, L., 2009, s. 100).

Změna komunistického režimu na demokracii vedla k zásadnímu rozvoji na poli volného obchodu mezi ČR a jinými státy světa. V Bruselu 16. prosince roku 1991 byla **podepsána Evropská dohoda o přidružení mezi ČSFR a ES**, která se týkala mezinárodního obchodu. Náplní této dohody byl také volný pohyb pracovních sil, volný pohyb kapitálu, politický

dialog a také změny ve spolupráci v oblastech hospodářství, kultura a finance. Společně s Evropskou dohodou o přidružení mezi ČSFR a ES byla podepsána i **Prozatímní dohoda o obchodu a otázkách s obchodem souvisejících mezi ČSFR a EHS ESUO** (*Interim Agreement*) a vstoupila v platnost 1. března 1992. Uzavření Prozatímní dohody vedlo k rychlejšímu rozvoji volného obchodování, které mělo být uceleno během jedné dekády od podpisu **Evropské dohody**. Po rozdělení Československa na dva jednotlivé státy se nepodařilo ratifikovat Evropskou dohodu kvůli politickým změnám v již bývalém ČSFR, a proto bylo nutné vytvořit jinou dohodu, která by byla zcela v kompetenci s institucionálními podmínkami obou vzniklých států. Tato dohoda se nazývala **nová Evropská dohoda o přidružení ČR k ES**, jenž byla podepsána 4. října roku 1993 v sídle Lucemburku a po úspěšné ratifikaci nabyla účinnosti dne 1. února roku 1995, kdy současně skončila platnost Prozatímní dohody. Důsledkem nové dohody byla nastolená nová pravidla pro vznik zóny volného obchodu mezi ČR a ES. **Dohoda volného obchodování mezi ČR a státy ESVO**, která byla v Praze podepsána 20. března roku 1992, přispěla k významnému rozvoji obchodních vztahů s vyspělými západními státy Evropy, které prozatím nebyly členy EU. Další **Středoevropská dohoda o volném obchodu** (*Central European Free Trade Agreement, CEFTA*) rozšířila a uvedla do rovnováhy mezinárodní vztahy a obchodní spolupráci se státy sousedící s ČR a státy východní Evropy po rozpadu RVHP. Dohoda byla podepsána 21. prosince roku 1992 v Krakově a podepsali ji 4 státy: Česká republika, Slovensko, Maďarsko a Polsko. Později se stali členy Středoevropské dohody i jiné státy: Slovinsko, Bulharsko, Rumunsko a nakonec i Chorvatsko. Státy, které usilovaly o členství dohody, museli splňovat tři požadavky – být členem WTO, mít uzavřenou asociační dohodu s EU a mít ukončené věci o volném obchodování s veškerými státy organizace CEFTA (Fojtíková, L., 2009, s. 110).

Česká republika dokázala plně využít své geografické polohy ve střední Evropě již na samém počátku ekonomické transformace na počátku 90. let 20. století a z hlediska počtu uzavřených dohod (smluv) a co se týká teritoriálního zaměření, začala poměrně rychle rozvíjet spolupráci nejdříve se státy západní Evropy, postupně s dalšími geograficky blízkými státy a rozrostla se postupem času v intenzivní spolupráci s téměř celým světem.

## 2.4 Vývoj v průběhu 90. let až po vstup České republiky do EU

Již počátek 90. let 20. století přinesl významné politické změny ve společnosti. Tržní ekonomika byla důvodem těchto změn a nová vláda přišla s novým návrhem hospodářské a zejména zahraničně obchodní politiky samostatného českého státu. Dne 13. 7. 1992 vláda pronesla prohlášení na úkor jejímu programu, že je nutné, aby se české firmy co nejvíce přizpůsobily konkurenci přicházející ze zahraničí. Taktéž bylo nutno v zájmu vlády poukázat na české firmy, aby se přetransformovaly na konkurenceschopnější západní trhy a zásadní příčinou tohoto přeorientování byl rozpad východních trhů (RVHP a SSSR). Postupné prosazování plánu proexportní politiky spadalo pod část koncepce hospodářské politiky. Po rozdělení ČSFR se změny týkaly také institucionálního chodu funkce mezinárodního obchodu. Ministerstvo průmyslu a obchodu České republiky se stalo hlavním orgánem, které mělo odpovědnostní funkci za zahraniční obchod. Nový právní rámec v oblasti zahraničně obchodní politiky nesl velké množství nových zákonů a vyhlášek ministerstev, které se vztahovali např. k licencím, novým opatřením, omezování importu a exportu apod.

**Po roce 1993 byla zahraničně obchodní politika ČR tvořena:**

- nutností dodržovat smluvní závazky plynoucí ČR z celní unie se SR,
- nutností plnit smluvní závazky ČR, ke kterým se zavázala na základě smluv o vytvoření volného obchodu (EU, CEFTA, země ESVO),
- nutností podepsat dohody se státy, s kterými již měla dříve EU uzavřené dohody,
- nutností podepsat dohody se státy, které byly k EU přiřazeny stejně jako ČR,
- nutností dostát závazky v podpoře volného obchodu na základě snižování a odstraňování cel a jiných bariér v obchodování se státy WTO (Fojtíková, L., 2009, s. 113).

Pro určení správného směřování zahraničně obchodní politiky ČR, která se uskutečňuje na základě tržní ekonomiky, je dobré pracovat s **komparativními výhodami**, které má každý stát k dispozici. Na počátku transformačního procesu měla česká ekonomika podle *Jirgese a Plchové (1993)* následující komparativní výhody:

- komparativní výhody ČR se zapojením na mezinárodní trhy dány **přírodními podmínkami**,
- komparativní výhody ČR se zapojením na mezinárodní trhy dány **ekonomickými podmínkami**.

Za poměrně stálé lze s naprostou jistotou považovat přírodní podmínky, které zůstávají po celou dobu téměř konstantní. Změnu těchto podmínek na příkladu České republiky vyvolal rozpad ČSFR, kde následně došlo ke změnám geografickým, demografickým a dalším. Za komparativní výhody ČR v těchto podmínkách lze považovat její polohu ve středu Evropy, bohaté lesní porosty, častou proměnlivost krajiny na malém území, zdroje léčivých pramenů a rozvoj lázeňství a bohatou floru a faunu. Vedle komparativních výhod se nacházejí na území ČR také **komparativní nevýhody**, mezi které patří např. malá rozloha ČR, nepříliš velké zásoby surovin, podnebí mírného pásu, kdy dochází v důsledku střídání ročních období k omezení zemědělství pouze na určitou dobu v roce, celkově nízký počet obyvatel jako zdroj pracovní síly a také celosvětový problém znečištění ovzduší výfukovými plyny a nárůst oxidu uhličitého v atmosféře. Na rozdíl od přírodních podmínek se ekonomické podmínky mění podstatně svižnějším tempem. Je zde velká souvislost mezi ekonomickou oblastí, která je dána počtem obyvatel ČR, věkovými skupinami a celkovým zapojením do ekonomických aktivit státu. Ekonomika státu je ovlivňována zásadně zásahy vlády, ekonomickými cykly apod. V transformačním období měla ČR za komparativní výhody zejména vysokou míru vzdělanosti, dostatek a příslušnou klasifikaci pracovních sil, nízkou úroveň systémů odměňování za vykonanou práci, vysokou průmyslovou výrobu a dostatek zajímavých míst vedoucích k podpoře cestovního ruchu. Malé množství domácího kapitálu, technické, technologické a inovační nedostatky, které vedli ke snížení konkurenceschopnosti českých výrobků v zahraničí a v neposlední řadě nízká přizpůsobivost všech českých subjektů lze považovat za komparativní nevýhody (Fojtíková, L., 2009, s. 114).

V období transformace ekonomiky se česká země vyznačovala v oblasti zahraničně obchodní politiky těmito autonomními nástroji:

- **tarifní nástroje** – zde byla využívána cla, celní sazby a celní kvóty,

- **netarifní nástroje** – zde se využíval přednostně zákaz obchodování přes licenční systém, poskytování státní subvence a exportních dotací, akceptování fiskálních opatření např. dovozních depozit, antidumpingových opatření a vyrovnávacích cel, dodržení standardů a technických předpisů, opatření v oblasti zdravotnictví a rostlinolékařská opatření, provádění kontroly v oblasti řízení jakosti apod.

Výjimku netvořila ani celní politika, která se potýkala s některými trvalými změnami při formování transformace ekonomiky České republiky. V oblasti celnictví se stal primárním dokumentem celní zákon č. 13/1993 Sb., celní zákon ve znění pozdějších předpisů, který nesl základní pojmy, organizaci a pravomoci celních orgánů, práva a povinnosti celníků, akceptování celního dohledu a zejména výběr cel. V tomto zákoně jsou definovány mimo jiné veškeré celní přestupky a delikty a s tím související sankce pro vinné osoby. Soubor celních institucí, které zastávalo ministerstvo financí, celní ředitelství a dílčí celní úřady zahrnovala celní správa České republiky. Ke změnám v tomto oboru docházelo postupem času i pod vlivem vstupu ČR do Evropské unie. EU nabízela technickou pomoc českému státu při vzájemné harmonizaci celní politiky ČR.

ČR byla aktivně zapojována do mnohých obchodních smluv a dohod, které měli za účel podporu volného obchodu. Důležitou stránku obchodních dohod, smluv tvořila **pravidla původu**, podle nichž mohla mít příslušná země nárok na zvýhodnění cel. Podmínky v ČR byly srovnatelné s podmínkami, které používala EU a to znamenalo, že za původní výrobky byly používány výrobky ve dvou případech:

- první případ tvořily výrobky získané na území daného státu (např. výrobky spojeny se zemědělstvím nebo přírodním bohatstvím),
- v druhém případě se jednalo o výrobky, jejichž původ byl ze země, která jako poslední prováděla konečnou fázi výrobku, nebo o původu zboží se rozhodovalo podílem exportovaných složek.

Pravidla původu byla vztahována také k zemím třetího světa, intenzivně využívající přednosti přes GSP. 1. ledna roku 1997 vznikla nová pravidla původu, na bázi pan-evropské kumulace původu. Česká republika tato pravidla respektovala vůči všem zemím, se kterými podepsala

dohody a smlouvy o rozvoji volného obchodu, výjimku tvořil pouze Izrael (Fojtíková, L., 2009, s. 115).

Podepisováním nových obchodních dohod a také členství v GATT a WTO přineslo pozitivní výsledky ve všestranném odstraňování obchodních překážek a rozvíjení nových idejí na realizaci obchodních operací. Pro ČR to znamenalo partnerství vůči novým společnostem v zahraničním obchodě, s tím spojené nadějně obchodní příležitosti a posilování konkurenceschopnosti na mezinárodních trzích.

## 2.5 Vývoj zahraničního obchodu po vstupu České republiky do EU

Dne 1. května roku 2004 vstoupila Česká republika do Evropské unie a to mělo za následek přijetí vzájemné obchodní politiky (SOP) EU. V obchodní oblasti se nacházeli dvě podobné kategorie „*Celní unie*“ a „*Vnější vztahy*“. Tyto oblasti patřily z hlediska spolupráce k nízkým problémovým aktivitám. V tomto období nastaly převratné změny v realizaci ze zahraničně obchodní politiky na politiku vzájemně obchodní, která nepředstavovala žádnou potencionální hrozbu právě díky pomalé a postupné transformaci ekonomiky České republiky a přizpůsobení se stádiím EU. Za nejpoužívanější nástroj se považovala **Evropská dohoda**. Všechny členské země bez výjimky vykazovali zájem o oblast mezinárodního obchodu, který patřil do jedné z nejstarších oblastí v zájmu Evropské unie. Členství ČR v Evropské unii znamenalo, že pod nařízení SOP se dostala celá pětina výdělku mezinárodního obchodu ČR, protože necelých 80% výdělku mezinárodního obchodu ČR neslo bezbariérové obchodování se zbožím se státy EU, které jsou jejími členy. Nejdůležitější změny v oblasti zahraničně obchodní politiky byly:

- změny v transformaci zákonodárců na Evropskou komisi a zákonodárnou moc parlamentu na **Radu EU** a **Evropský parlament**,
- změny v komunitárních, obchodních a politických právních předpisech na základě ukončení trvání veškerých státních předpisů,
- změny v návrhu internacionálních smluv, které uzavřeli EU s méně vyspělými státy světa a naopak ukončení všech smluv s těmito státy, které nebyly propojeny s členstvím v EU.

Náplní společné obchodní politiky (*Common Commercial Policy*) je spolupráce Evropské unie s jejími členskými státy v otázkách liberalizace zahraničního obchodu a akceptování návrhů a opatření, v kterých stojí respektování méně rozvinutých států světa. Činnosti společné obchodní politiky jsou:

- jednotné celní sazby s jednotnými tarify pro export zboží z méně rozvinutých států světa,
- kontrakce mezinárodních smluv institucemi EU,
- jednotný názor v liberalizaci světového obchodu,
- jednotné respektování **proexportní politiky** a používání bariér načež dumpingovým a subvencovaným exportérům z méně rozvinutých států světa,
- jednotná shoda ve vytváření pravidel v preferenčním systému (Cihelková, E. ET AL., 2007, s. 271).

Evropská unie má k dispozici nástroje společné obchodní politiky, které využívá k úspěšnému naplnění svých cílů a v zájmu mezinárodní obchodní oblasti. Tak jako v období transformace české ekonomiky EU používá nástroje autonomní a smluvní. Tyto nástroje zastávají kromě uvedených funkcí také podporu obchodování s některými státy třetího světa. EU používá také obranné nástroje (*Trade Defence Instruments*) k zajištění ochrany unijního trhu proti nezákonným aktivitám ze strany dovozců. Použití těchto nástrojů je dáno v mezinárodních pravidlech WTO, do jejíž činnosti jsou zahrnuty veškeré státy EU.

EU při naplňování svých cílů v oblasti společné obchodní politiky používá jak tarifní, tak netarifní autonomní nástroje, mezi které patří:

- vyměřené celní sazby a cla
- celní kvóty
- celní stropy

Evropská unie díky smluvním nástrojům rozšiřuje vztahy s málo rozvinutými státy světa z hlediska obchodování a to podepisováním mezinárodních obchodních smluv na území WTO (mnohostranné dohody). Návrhy a důkladná připravenost společné obchodní politiky Evropské unie ve vnějších podmínkách může nést několik hledisek a to kontinentální, regionální a globální (Fojtíková, L., 2009, s. 150).



Jakmile se stala Česká republika členem EU, její celní území připadlo celní unii Evropského společenství. Trvale se změnila zahraniční politika v oblasti mezinárodního obchodu, pod níž taktéž náležela společná obchodní politika. Podmínkou při vstupu ČR do Evropské unie bylo akceptování *aquis communautaire*. Na území České republiky pod celní správu náležela celní politika, která je definována v zákoně č. 185/2004 Sb., o Celní správě ČR a je podřízena Ministerstvu financí ČR. Celní správa se skládá z Generálního ředitelství cel, celního ředitelství a také celních úřadů. Proexportní politika ČR nemá souvislost s celní politikou ČR a to znamená, že každá země EU si vytváří svůj vlastní plán. Za hlavní činnost společné obchodní politiky se považuje podpora vývozu pomocí různých prostředků. V nařízení Rady (ES) č. 2603/69, ve znění pozdějších předpisů je popsán tento cíl, kterým se rozumí přijetí *Společných pravidel pro vývoz* a zahrnují veškeré průmyslové a zemědělské výrobky a berou se v potaz vzhledem ke všem méně rozvinutým státům světa. Společná pravidla pro export nejsou jediným závazkem, a proto ČR i Evropská unie musí počítat s dalšími dříve přijatými pravidly. Vývoz hraje velmi důležitou roli v české ekonomice a je intenzivně podporován. Je-li dosaženo toho, že celková hodnota vyvážených služeb a výrobků je vyšší než hodnota dovážených služeb či výrobků, rozdíl vykazuje přebytek v obchodní bilanci a pozitivně ovlivňuje HDP země. Od roku 2005 rostl **čistý export ČR** meziročně o více než 6%. I když proexportní politika není součástí obchodní politiky, bývá v zájmu utajených aktivit Společenství na území EU vývozce podporovat a pomáhat jim prosadit se na mezinárodním trhu. V ČR již od období transformačního řízení byly utvářeny organizace pro podporu exportu za účelem prosazení se v blízké budoucnosti v zahraničí. Složka proexportních aktivit je v České republice podporována dvěma způsoby a to **státní podporou exportu** a **nestátní podporou exportu**. Strategický plán v oblasti vývozu stanovuje MPO. Ve strategickém plánu ministerstva průmyslu a obchodu leží tři oblasti:

- cíle, které jsou zaměřeny do budoucnosti,
- primární cíle proexportního strategického plánu,
- prostředky, které slouží k naplnění těchto cílů.

Exportní strategie si klade za cíl uspět v nárůstu konkurenceschopnosti domácích subjektů a prosazovat obchodní a ekonomické ideje ve světě. Hlubší význam tohoto cíle je partnerství na globální úrovni, a proto jsou vymezeny tyto čtyři základní strategické cíle:

- lepší možnosti a příležitosti pro podnikatele na trhu,

- účinná a kvalitní podpora,
- inovace a rozvoj kvality služeb,
- větší kapacita pro vývoz.

Pod tyto čtyři strategické cíle dále patří také 12 projektů, které poskytují rady jak předem stanovených cílů dosáhnout (Fojtíková, L., 2009, s. 161).

Po vstupu ČR do Evropské unie se začali stále více rozšiřovat a upevňovat obchodní vztahy se státy, které jsou členy EU, z hlediska globálního i s méně rozvinutými státy. Změny se zaznamenali také v celní politice a v realizaci volného, bezbariérového obchodování. Pomocí proexportní politiky a jejím nástrojům se mělo docílit lepší konkurenceschopnosti českých podniků na zahraničních trzích a také prosazování českých zájmů zejména v rámci EU. Postupně se export do cizích zemí zvětšoval a čím dál tím více ovlivňoval ekonomiku české země i samotný hrubý domácí produkt.

## **2.6 Hospodářská krize a její důsledky na zahraniční obchod ČR**

Od počátku roku 2007 se celosvětová ekonomika začala potýkat s velmi nepříjemnou etapou, která o několik měsíců později vyústila v hospodářskou krizi v celosvětovém měřítku s původem v USA. S tím souviselo celkem razantní pozastavení výroby některých podniků a propouštění některých zaměstnanců a tím se snížil export České republiky. Recese se projevila také na ovlivnění hrubého domácího produktu (HDP) České republiky. V dnešní době v relativně klidném období stále není možné vyčíslit velikost a hloubku recese. Již několik let před krizí se původně předpokládalo, že ke krizi dojde v mnohem větším rozsahu a na delší dobu. S překvapením krize trvala jen v období 2007 až 2009. Zejména flexibilita a okamžitá reakce některých zemí výrazně urychlila onu recesi a tyto země se dokázali s krizí poměrně důsledně vypořádat, ovšem následky, které to přineslo do těchto zemí, již nebylo možné zcela vymazat z historie. Do boje s ekonomickou recesí se intenzivně zapojili největší světoví odborníci i politická veřejnost v letech 2008 a 2009, kteří usilovali o to, jak z krize ven. V potaz bylo bráno mnoho návrhů řešení, které se od sebe vzájemně velmi odlišovaly. Z hlediska postavení dnešního podniku ve světové ekonomice, který musí v moderní době čelit stále větší konkurenci odjinud a přizpůsobovat se okolnímu prostředí, byly uvedeny na svět

zcela nové otázky v oblastech interních a externích zdrojů, řízení zdrojů, ochrany proti riziku a operace s peněžními toky, cash flow, apod. (Kislingerová, E., 2010, s. 10).

Ekonomická recese se výrazně podílela na snížení výkonu české ekonomiky, ale na druhou stranu v porovnání s některými např. západními státy světa jako USA se neprojevila až tak intenzivně. V tomto období bylo pro tuzemské subjekty a podnikatele poměrně časté sledování této nepříjemné situace a tím byla zvýšena flexibilita a včasná reakce na případné změny. Zpočátku v období počáteční etapy recese docházelo ke snižování exportu zboží i některých služeb na zahraniční trhy a v zájmu českých podniků bylo potřeba stabilizovat své výdaje a zredukovat své investice. Vzhledem k poklesu výroby a tím i procesu obchodování docházelo v některých českých podnicích k dočasné restrukturalizaci průmyslu a omezování výroby a to vedlo k propouštění některých zaměstnanců, ovšem o propouštění pracovníků ve velkém měřítku nemuseli být velké obavy. V České republice se hospodářská recese nejvíce zapříčinila snížením poptávky po nových bytech, poklesem výroby zejména v oblasti stavebnictví, redukcí výroby silných českých průmyslových podniků a nakonec i snížením exportu z hlediska zbožíové struktury do zahraničí (komora, 2009).

Evropská unie v krizovém období procházela poměrně výraznou synchronizací tzv. **hospodářského cyklu** a bez výjimky se tento proces dotkl ekonomik všech států EU stejně tak jako ekonomiky České republiky. Synchronizace hospodářského cyklu, přesněji její absence nepřinesla příliš velký problém a naopak asynchronní vývoj hospodářského cyklu byl spíše výhodou, neboť v případě kdy nějaká země v Evropě upadla hlouběji do krize, ostatní země byly tohoto faktu ušetřeny. V období krize zaznamenávala Česká republika v některých měsících např. roku 2009 vysoký přebytek v zahraničním obchodě v řádu miliard Kč. Za tento stav byl s jistotou považován pokles poptávajících subjektů ze zahraničí v souvislosti s ekonomickou krizí a zároveň obnovení nebo rozšíření spolupráce v zájmu českých obchodních partnerů. Ve 2. a 3. čtvrtletí roku 2009 dokonce HDP České země vykazovalo rostoucí vývoj oproti předcházejícím méně příznivým obdobím a začala se rodit otázka, zda si Česká republika pomalými krůčky razí cestu z krize ven. Vše záviselo na situaci v ostatních zemích EU a zejména Německa, jak rychle se dokážou vypořádat s nepříznivou situací. Průmysl České republiky od roku 2009 postupně opět rostl a začal strhávat výrazný úpadek z předchozích méně příznivých období a tím pádem se v mnoha zemích světa situace zlepšovala (Kohout, P., 2011, s. 129).

Ekonomická krize změnila v mnoha směrech pohledy na fungování světové ekonomiky. Dodnes si mnozí lidé nemohou vysvětlit některé jevy spojené s ekonomickými směry a neopomíjejí se ani psychologické faktory hrající velmi významnou roli. Je zřejmé, že ekonomická recese změnila trvale svět z hlediska fungování podniku na trhu. Ekonomickým krizím se s velkou pravděpodobností nelze vyhnout ani v budoucnosti ale na druhou stranu není nereálné se za pomoci správných kroků s důsledky krize poměrně rychle vypořádat.

## **2.7 Současná situace**

V roce 2007 byly mezinárodní obchodní transakce znehodnoceny kvůli poklesu amerického dolaru vůči jiným světovým měnám v Evropě dle WTO. Světový obchod v tomto roce vykazoval pokles o 3 % oproti předešlému roku 2006. Výrazný pokles poptávajících subjektů ve vysoce rozvinutých zemích v oblasti průmyslu jako USA, Evropská unie zapříčinil tento stav. Po roce 2007 se změnilo celé dění a země třetího světa a SNS začínají v posledních letech vykazovat stále větší podíl na zahraničním obchodu. Také export a import méně rozvinutých států světa (v současnosti tvořený zejména státy Asie) vykazuje stále větší podíl na světovém obchodu. Za touto poměrně náhlou změnou stojí především zlepšující se ekonomiky v těchto zemích, větší míra konkurenceschopnosti a schopnost koupit co nejlépe zboží ze zahraničí. Díky těmto faktorům se zlepšuje finanční situace a roste export a import (Fojtíková, L., 2009, s. 209).

Zvýšený protekcionismus ve světovém obchodu by se mohl podle teoretických predikcí podílet na klesajícím trendu obchodu a HDP. Rozvinuté státy světa se snaží pomocí nových opatření tento trend změnit. Tyto země a méně rozvinuté státy světa s jejich ekonomikami brání své vlastní trhy. Zájmy všech zemí ať už více či méně rozvinutých vedou právě k realizaci nových opatření, zejména co se týká výrobců, vývozců nebo spotřebitelů. Za snižování překážek a pokles či zrušení tarifů v zahraničním obchodě může liberalismus již od 40. let 20. století. Netarifní opatření zcela nevymizela, ale nelze je nijak vymezit. Státy využívají ochranná opatření (v různé míře a „viditelnosti“), ale stále podléhají liberalizaci. Za tento postup si musí státy uvědomit, že pokud chtějí exportovat zboží, musí ho také importovat a bez těchto operací by existence zahraničního obchodu jako takového byla naprosto nemožná. V současnosti se klade otázka, jakou cestou se liberalismus nasměřuje, pokud budou stát za jeho případný rozvoj nepřekonatelné bariéry. Smluvní nástroje obchodní

politiky zahrnují tzv. **regionální obchodní dohody**. Na bázi regionálních obchodních dohod se vytvářejí oblasti volného obchodu mezi státy nebo účastníky dohod. Faktem zůstává, že tyto dohody mají jen určitý počet států a některé ostatní státy, které zde nejsou zahrnuty, mají tendenci pocítovat jakési opovržení. Liberalizace v současnosti nabízí nejrozličnější formy jednání to vše v zájmu WTO. Každoročně narůstá počet členů této světové organizace a jsou jimi jak vyspělé země, tak i země třetího světa. Nyní WTO sdružuje více než 150 států z celého světa a další země, pro něž se otevírá cesta k pronikání na zahraniční trhy, se také chystají být členy Světové obchodní organizace. Pro země třetího světa by členství ve WTO znamenalo výhody v upřednostňovaném zacházení a technické pomoci od vyspělejších států. Za stinnou stránku WTO lze vytyčit velmi pomalý pokrok v obchodním jednání, který je zapříčiněn kvůli stále zvyšujícímu se počtu členů a malé iniciativě států akceptovat navrhované závěry. Jedná se o odlišné návrhy v každé jednotlivé zemi, v kterých se řeší národnostní problémy a potřeby (Fojtíková, L., 2009, s. 219).

Otevřenost české ekonomiky v současné době funguje na základě několika vypovídajících hledisek. Jsou jimi samotná realizace české ekonomiky, geografická poloha, bezpočet národnostních zvyků a obyčejů, apod. Liberální měřítko ekonomiky ČR představuje přednosti v oblasti národní a mezinárodní spolupráce, které vznikly v období, kdy měla naše republika předsedat v Radě EU. Podle MPO se také liberalizace promítla v oblasti prosazování obchodních a ekonomických vztahů ČR vzhledem k EU, kterými se myslí vztahy mezi vývozem a dovozem a konkurencí. Za zvyšující se známku konkurenceschopnosti v ČR stojí zvláště cena výrobních vstupů, z níž se určí tzv. prodejní cena, v některých případech exportní cena, podle níž si každý jednotlivý podnik zajistí přechod na trhy Evropské unie nebo třetí trhy. Pro funkci na těchto trzích je nutný bezbariérový přístup ze strany ostatních států. Státy, které nejsou členy EU, mají za úkol zavádět postupy v podobě eliminace tarifních a netarifních překážek v oblasti mezinárodního obchodu a pokud se jedná o trhy Evropské unie, je v zájmu jejich členů přísně brát na vědomí pravidla hospodářské soutěže. Zvyšující se konkurenceschopnost a velká míra otevřenosti ekonomik má za následek pokles cen a také snižování vstupů. Nyní Česká republika stále více podporuje liberalismus a nastoluje obranná stanoviska vzhledem ke zvyšujícímu se dovozu zejména oděvů a obuvi ze strany zemí z Asie. ČR také intenzivně pracuje na trvalém odstraňování překážek v mezinárodním obchodu s pomocí jednání WTO. Za primární cíl se považuje pokles tarifních omezení v oblasti průmyslu, které ovlivňují hlavně exportéry z České republiky na trzích v Asijských zemích. Za zcela nejnovější motivaci v oblasti mezinárodního obchodování je uveden do popředí tzv.

antikontrační mechanismus, o kterém se vedli diskuze v roce 2008 v programu ženevských jednání (Fojtíková, L., 2009, s. 226).

Podle některých vyvozených průzkumů a závěrů se v moderní době České ekonomice poměrně daří. Dnešní svět z hlediska otevřenosti trhů disponuje nejvyšší bezbariérovostí za celou historii. České podniky ať už malé, střední nebo velké intenzivně vedou obchodní jednání a upevňují mezinárodní vztahy na světových trzích. Velkou výhodou je především rychlost obchodních operací díky moderní a virtuální technologii a podnikatelé musí čelit stále zvyšující se konkurenci od jiných států světa a také musí brát do úvahy přizpůsobivost v mnoha věcech. Největší výhodou, za kterou může být každý podnikatel hrdý je flexibilní jednání. Odstranění překážek nese sebou i nevýhody v podání stínové a černé ekonomiky, pašování nelegálního zboží, zvýšení pohotovosti v lstivém jednání, zvýšení opatrnosti při uzavírání obchodních smluv, atd.

## 2.8 SWOT analýza

SWOT analýza představuje jednoduše zpracovaný a přehledný nástroj ke stanovení strategie podniku v kontextu s vnitřními a vnějšími podmínkami. Přehledně zkoumá jak silné (*Strength*) tak i slabé stránky (*Weakness*) a samozřejmostí jsou i příležitosti (*Opportunities*) a hrozby (*Threats*). K ideálnímu stavu v podniku by došlo za situace, kdy slabých stránek by bylo co nejméně a naopak silných co nejvíce. K příznivé situaci by také došlo za předpokladu, že podnik by využil příležitostí a snažil se čelit hrozbám. Pokud budou splněny tyto podmínky, podnik se stane velkou konkurencí pro okolí. K dosažení vysoké konkurenceschopnosti je zapotřebí velké kvantum informací ve firmě i v okolí. K vnitřním podmínkám podniku řadíme **silné** a **slabé** stránky, kdežto vnějšími podmínkami se myslí **příležitosti** a **hrozby**. Vnitřní prostředí v podniku má za úkol především vyhodnocovat podnikové zdroje s následným využitím a dosažením stanovisek podniku. Vnější prostředí v podniku je v souvislosti s faktory, které přichází zvenčí a mají vliv na situaci v podniku.

SILNÉ STRÁNKY (+):	SLABÉ STRÁNKY (-):
PŘÍLEŽITOSTI (+):	HROZBY (-):

Obr. 1.1 Grafické vyjádření SWOT analýzy (Kotler, P., 2007, s. 97).

Ve SWOT analýze se vypíší silné a slabé stránky, příležitosti a hroby do tzv. čtyř kvadrantů (viz Obr. 1.1) a do každého se sepíše jeden pojem. Dále se bude postupovat tak, že ke každému pojmu zvlášť se připíše určitý počet faktorů, který je důležitý pro manažery z hlediska rozsahu a cíle zkoumání. Po přepsání všech faktorů do těchto kvadrantů je nutno sepsat i dílčí nástroje, např. pro zboží, služby, apod. Pro stanovení primárních faktorů je potřeba vymezit jejich důležitost a s jakou pravděpodobností se vyskytují. Jako nástroj k dosažení určitých výsledků se používají váhy, které nesou pravděpodobnost výskytu daného faktoru a jeho důležitost. Používá se hodnocení se stupnicí 1-10 nebo s menším rozmezím 1-5. V další části se provede suma všech odhadnutých hodnot přidělených jednotlivým faktorům a na základě toho se určí celkový odhad důležitosti.

Hodnocené faktory	Hodnocení výkonnosti					Hodnocení závažnosti		
	1	2	3	4	5	vysoká	průměrná	nízká

Obr. 1.2 Hodnocení výkonnosti a závažnosti ve SWOT analýze

Po zhodnocení jednotlivých faktorů se následně vytvoří graf, který zobrazuje všechny faktory. U vyhodnocování silných a slabých stránek v podniku se vytváří matice **závažnost/výkonnost**. Při zkoumání vlivů, které přichází do podniku zvenčí, se sestaví graf

s vyjádřením jednotlivých faktorů a k tomu se vytváří **matice příležitostí** a **matice ohrožení**. Tyto matice slouží k zapsání všech faktorů do jednotlivých kvadrantů na bázi působnosti a pravděpodobnosti výskytu. Jakmile budou splněny všechny výše zmíněné kroky, dostaneme tzv. konečnou zprávu, podle které se vyvodí faktory přednostní a jaké nebude potřeba dále podrobněji rozebírat a stačí pouze zapsání do evidence s ohledem na budoucí změny. V budoucnosti by k méně rozebíraným faktorům mohlo dojít ke vzestupu jejich výskytu či změny v jejich závažnosti (Kozel, R. ET AL., s. 39).



### **3. Struktura a zaměření**

#### **3.1 Představení společnosti**

<b>Název společnosti:</b>	M&V, spol. s.r.o.
<b>Sídlo:</b>	4. května 288 755 01, VSETÍN Česká republika
<b>IČO:</b>	43964095
<b>Právní forma:</b>	Společnost s ručením omezeným
<b>Datum zápisu do obchodního rejstříku:</b>	30. 12. 1991
<b>Základní kapitál:</b>	400 000 Kč
<b>Předmět podnikání:</b>	Výroba, obchod a služby zámečnictví, nástrojářství obráběčství

Firma M&V spol. s r.o. Vsetín, se specializuje na velkoobchod s nářadím, nástroji a stroji. Firma byla založena v prosinci roku 1991 a jedná o střední společnost. V roce 1993 tak naplno odstartovala svou vlastní obchodní činnost. V nabídce firmy lze nalézt nářadí a nástroje, které slouží na obrábění kovů a dřeva, upínací nářadí, brusivo, nová měřidla, dále pak elektrické ruční nářadí a nechybí ani obráběcí stroje jako soustruhy či frézky. Zajímavostí je, že firma vlastní vůbec největší sklad v České republice a má zastoupení u více než tři sta výrobců. Ve firmě panují poměrně příznivé pracovní podmínky a tím se dají operativně uspokojovat komplexní požadavky jejích odběratelů na tuzemských trzích i na zahraničních trzích a poskytovat obchodnětechnické služby. Město Vsetín je centrálním městem ale firma M&V spol. s r.o. Vsetín vlastní také pobočky i se sklady, které se nacházejí z větší části v České republice a v menší míře na Slovensku.

Dodávaný sortiment ve firmě pochází primárně z České republiky, ale čas od času nastane výjimka, kdy se v ČR konkrétní typ zboží nevyrábí a firma má v nabídce tzv. výrobek z dovozu. Obchodování ve firmě je proměnlivé a probíhá nejen v České republice, ale také je z velké části zaměřeno na získávání nových obchodních partnerů a obchodní spolupráci se zahraničními společnostmi a to prostřednictvím dceřiných společností, konsignačních skladů a také přímých prodejců. M&V spol. s r.o. Vsetín zaujímá bezprostředně první místo, co se týče obchodních společností v České republice s výše uvedeným sortimentem. Ostatní společnosti tak čelí velké konkurenci od této firmy a za stěžejní podmínky se považuje i fakt, že M&V spol. s r.o. Vsetín svou pozici na trhu každým rokem stále více upevňuje. Rok 2005 byl bohatý na některé změny a inovace, které do firmy pronikly. Největší změnou ve zmíněném roce bylo vytvoření a uvedení do provozní fáze internetového obchodu **e-katalog**, kde mají všichni zákazníci možnost prohlédnout si současné ceny všech výrobků a možnost jejich okamžité objednávky. Tímto krokem se firma začala více rozvíjet a získávat větší počet zákazníků.

Společnost M&V spol. s r.o. lze zařadit z hlediska ekonomického členění podle počtu zaměstnanců mezi středně velké firmy. Lze ji vymezit jako obchodní společnost, firmu působící na českém i zahraničním trhu, která se naplno zabývá obchodováním se stroji, nástroji, nářadím, měřidly apod. Každoročně je v zájmu firmy udržet si vysokou míru konkurenceschopnosti a jedinečnou pozici na trhu a proto se účastní mnohých strojírenských veletrhů. V malé míře firma reprezentuje veletrhy v České republice zejména na každoročním strojírenském veletrhu v Brně, ale primárně se soustředí na vyniknutí v zahraničních trzích,

kde také získává nové obchodní partnery. Firma si je vědoma toho, že zboží, s kterým probíhají obchodní operace tj. export, a uchovává se ve velmi velkém množství ve svých skladech, je vyrobeno z velmi kvalitních materiálů zejména z ocelí a při výrobě jsou použity nejmodernější technologie. Motivací pro zapojení do mezinárodního obchodu představují dobré organizační schopnosti téměř všech zaměstnanců firmy a výhodné nabídky zboží pro kupující subjekty. Pro všechny subjekty dostupný byl uveden do provozu před několika lety internetový e-katalog, který ve svém obsahu zahrnuje nabídku veškerého zboží. V posledních několika letech firma vykazovala meziroční zvyšování zisku o několik %. Dalším motivujícím faktorem je skutečnost, že firma má již několik stálých zákazníků (odběratelů) zejména ze států Evropské unie a dále také z jiných částí světa jako východní Evropy, Asie a USA. V budoucnosti si firma klade za cíl zvyšovat stav obchodních partnerů a také rozšířit svůj sortiment.

Exportní činnost v rámci mezinárodních aktivit ve společnosti M&V spol. s r.o. rok od roku nabírá stále svižnější a svižnější tempo a tím se zvyšuje i množství zboží dováženého do zahraničních států světa. Za důsledek je považováno především vykazování vyššího zisku ve firmě vzhledem ke srovnávanému období minulých let. I přes nedávnou hospodářskou krizi, která měla drtivý dopad na většinu světových ekonomik nevyjímaje ani tu českou, se firma potýkala s propouštěním několika svých zaměstnanců z nižších pracovních pozic. Po těchto nepatrných změnách si společnost M&V spol. s r.o. prozatím dokázala udržet a nadále udržuje svou pozici jak na českém tak i na zahraničním trhu a obešla se prozatím bez výraznějších nepříznivých dopadů.

## 3.2 Aplikace SWOT analýzy ve firmě

### Silné stránky

- Vybudování a upevňování dobrých obchodních vztahů se současnými zákazníky na českých i zahraničních trzích je zde vymezena jako jedna z nejsilnějších stránek společnosti M&V spol. s r.o.
- Ve společnosti dochází mimo jiné kromě udržování stálých zákazníků také k jejich získávání a to na poli silného konkurenčního prostředí díky propracovanému systému prodeje.
- Společnost M&V spol. s r.o. díky svému volně dostupnému e-katalogu rozvíjí svou proexportní činnost do zahraničních zemí a zaměřuje se na více států světa.
- Společnost M&V spol. s r.o. je vymezena jako střední firma zaměstnávající pracovníky, kteří jsou vysoce kvalifikovaní, flexibilní, přizpůsobiví a pracovití.
- V průběhu několika let docházelo ve společnosti k vybudování a následnému udržení silných dodavatelsko-odběratelských vztahů primárně se zahraničními odběrateli a probíhaly zde meetingy přímo s výrobcí daných strojů, přístrojů a měřidel.
- Sortiment ve společnosti M&V spol. s r.o. je široký a zboží, které se exportuje z České republiky je vyrobeno z vysoce kvalitních materiálů (ocelí) a tím se uspokojují i ty nejnáročnější požadavky z řad některých zákazníků. Existuje zde i přísná kontrola v oboru řízení jakosti.
- Ve společnosti se setkáme s poměrně nízkou zadlužeností a to je předpoklad k dalšímu rozšiřování budoucích aktivit.

### Slabé stránky

- Oslovování současných zákazníků s novinkami a inovacemi, které se vyskytují v nabídce ve společnosti M&V spol. s r.o. je zcela nedostačující. Je to způsobeno zejména vysokým pracovním vytížením vedoucích osob ve společnosti, kteří nemají dostatek času na tyto aktivity.
- Dodací lhůty primárních dodavatelů jsou vymezeny na dobu větší než několik týdnů a proto je v zájmu firmy před očekávaným obdobím s rostoucí poptávkou aspoň částečně odhadnout výši prodeje. V případě podceňování této skutečnosti hrozí riziko,

že zákazník přejde k vyšší konkurenci, protože nebude moci čekat na novou dodávku od výrobce.

- U některých výrobků není možné udržovat ceny na úrovni konkurence, která se v průměru pohybuje o několik % níže, než činí běžná úroveň konkurence.
- Některá měřidla představují pro firmu investiční činnost v podobě několika let. V zájmu firmy je přesvědčit zákazníka o výhodných podmínkách nabízeného řešení, ale pokud se to nepodaří, zákazník přejde ke konkurenci a na několik let je pro společnost tento zákazník ztracen.
- Společnost M&V spol. s r.o. se potýká s poměrně nízkou efektivitou využití aktiv.
- Společnost M&V spol. s r.o. již řadu let spolupracuje s některými zahraničními partnery a u států, kde by mohla s exportem více uspět, nevykazuje příliš velkou aktivní činnost.

### **Příležitosti**

- Trhy obráběcích strojů, nástrojů a měřidel jsou v ČR již z velké části zahlceny, velká aktivita společnosti tedy bude v budoucnu směřovat s velkou pravděpodobností jen na zahraniční trhy, s výjimkou některých českých.
- Další možnost, jak rozšířit stav odběratelů je diverzifikace a průnik na trhy v kontrole a řízení jakosti ve strojírenském průmyslu.
- Třetí a již méně realizovatelná ale přece uskutečnitelná příležitost je strategie hledání a průzkumu nových tržních oken a výroba vlastních velmi kvalitních strojů a nástrojů.
- Tak jako ve většině průmyslových oblastí tak i ve strojírenství dochází ke stále většímu zpřísnování norem v této oblasti a tím i ke zvyšování povědomí většiny zákazníků a podpoře růstu v tomto segmentu.

### **Hrozby**

- Hospodářská krize, která zasáhla celý svět, se výrazně podepsala na trzích v oblasti strojírenství zejména významným poklesem poptávky. Další hospodářská krize většího rozsahu by mohla mít nepříznivé důsledky na další snížení poptávky.
- Na lidech ve vedení společnosti M&V spol. s r.o. leží spousta důležitých funkcí. Pokud by z důvodu dlouhodobé nemoci či vážného úrazu některý z těchto lidí nemohl

vykonávat tyto činnosti, existuje zde hrozba, že celá firma by se náhle dostala to nepříznivé ekonomické situace.

Následující tabulka SWOT analýzy (Tab. 1.1) zahrnuje údaje získané v rámci výše vypracovaných dílčích analýz. Významné body jednotlivých silných a slabých stránek, příležitostí a hrozeb ve společnosti byly použity ve váhovém kritériu založeného na expertním hodnocení vedoucích osob ve firmě.

Tab. 1.1 SWOT analýza ve společnosti M&V spol. s r.o.

<p><b>Silné stránky:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. výborné vztahy se zákazníky 20 %</li> <li>2. propracovaný proexportní systém 15 %</li> <li>3. silná pozice na trzích v zahraničí 15 %</li> <li>4. kvalifikace zaměstnanců 10 %</li> <li>5. přímý odběr od výrobců 10 %</li> <li>6. široký sortiment produktů 20 %</li> <li>7. nízká úroveň zadluženosti 10 %</li> </ol>	<p><b>Slabé stránky:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. nedostatečné rozšiřování prodeje 40 %</li> <li>2. dlouhé lhůty od dodavatelů 20 %</li> <li>3. vyšší ceny některých produktů 15 %</li> <li>4. výrobky dlouhodobých investic 15 %</li> <li>5. neefektivita řízení aktiv 10 %</li> </ol>
<p><b>Příležitosti:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. prodej zboží zahraničním státům 30 %</li> <li>2. diverzifikace odběratelských trhů 40 %</li> <li>3. vlastní výroba strojů, nástrojů 10 %</li> <li>4. zvyšující trend kvality strojů 20 %</li> </ol>	<p><b>Hrozby:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. hospodářská krize 70 %</li> <li>2. nepřítomnost vedoucích osob 30 %</li> </ol>

*Zdroj: Interní informace společnosti M&V spol. s r.o.*

### 3.3 Údaje o zahraničním obchodě v roce 2000 a 2001

Krátce po roce 1999 došlo vlivem poklesu celostátní ekonomiky i v této společnosti k mírnému ale přeci zaznamenanatelnému poklesu celkového obrátu. Pozitivní zpráva byla, že se podařilo o rok později tedy v roce 2000 dosáhnout opětovnému nárůstu obrátu oproti rokům předcházejícím. Hlavním důvodem bylo zejména rozšíření sortimentu ve firmě o hutní materiál, který činil cca 15% z celkového obrátu ve firmě. Dalším důvodem bylo rozšíření aktivit na exportních trzích, především o státy Jižní Ameriky. V tomto roce společnost M&V spol. s r.o. zaznamenala vysoký nárůst v oblasti exportu, který činil v navýšení až 50% oproti roku 1999. Dále byla zřízena nová pobočka v Brně a tímto byly rozšířeny obchodní aktivity i do oblastí na jižní Moravě.

Společnosti M&V spol. s r.o. si stanovila cíl pro následující rok 2001 a to dosáhnout dalšího nárůstu obrátu o dalších cca 20%. Podmínkou dosažení nárůstu by znamenalo další rozšíření exportního prodeje, zvýšení dodávek oceli pro zajištění výroby dodavatelů společnosti a upevnění si pozice na domácích trzích nových odběratelů. Pro tento účel byly zřízeny v roce 2000 dvě nová pracovní místa obchodních cestujících. Průběžné výsledky dosažené v následujícím roce 2001 tento předpoklad s přehledem potvrzují. V následující tabulce (Tab. 1.2) jsou uvedeny v Kč výnosy z běžné činnosti srovnávající roky 1999 a 2000 ve společnosti M&V spol. s r.o.

Tab. 1.2 Výnosy z běžné činnosti v letech 1999 a 2000 ve společnosti M&V spol. s r.o. v Kč

	1999	2000
<b>tuzemsko</b>	212 433 924 Kč	322 856 866 Kč
<b>export</b>	53 559 273 Kč	68 261 336 Kč

*Zdroj: Interní informace společnosti M&V spol. s r.o.*

Rok 2001 se stal pro společnost M&V spol. s r.o. Vsetín nejúspěšnějším rokem v celkové historii firmy. Celkový odbyt ve firmě se podařilo navýšit oproti roku 1999 o neuvěřitelných 21,8% tj. na 560 407 tis. Kč. Ke zvýšení odbytu docházelo bez výjimky ve všech skladových skupinách a to v tuzemsku o 24,4%, v exportu do zahraničních zemí o 2,9% a v hutních

materiálech o 17,2%. V tuzemsku ke zvýšení odbytu z velké části napomohlo zejména masivní rozšíření sortimentu o obráběcí stroje a nemalým přínosem (cca 8 000tis. Kč). K příznivé situaci ve zkoumaném podniku výrazně přispěla i činnost nově vzniklé pobočky v Brně. Kromě pobočky v Liberci (pokles o cca 2%) všechny ostatní pobočky ve společnosti M&V spol. s r.o. vykazovali podstatné zvýšení odbytu oproti předcházejícímu roku 2000. Tyto pobočky jsou situovány v Praze, Šumperku a Strakonici. Pro nadcházející rok 2002 však již nejsou signály natolik příznivé a proto si firma dala za cíl stanovit nový úkol v podobě udržení se na výši roku 2001. Pokles byl zaznamenán v první řadě v oblasti odbytu hutního materiálu, kde již ke konci roku 2001 byla avizována od výrobců nižší spotřeba, a mírný pokles se předpokládá i u exportu, kde za hlavní důvod se připisuje vliv zesilující české koruny. V následující tabulce (Tab. 1.3) jsou uvedeny v Kč výnosy z běžné činnosti srovnávající roky 2000 a 2001 ve společnosti M&V spol. s r.o.

Tab. 1.3 Výnosy z běžné činnosti v letech 2000 a 2001 ve společnosti M&V spol. s r.o. v Kč

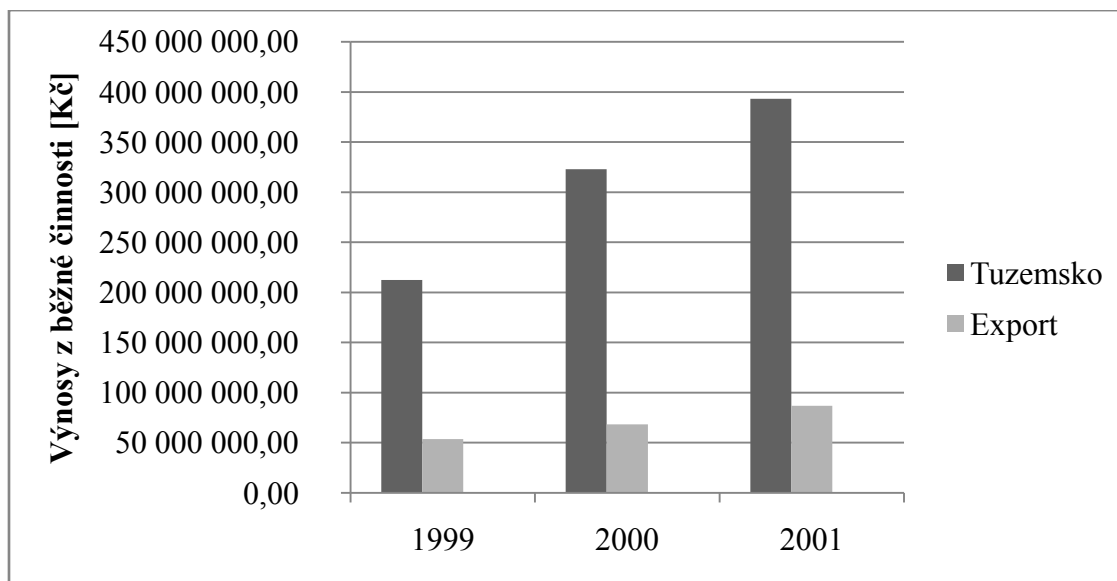
	<b>2000</b>	<b>2001</b>
<b>tuzemsko</b>	322 856 866 Kč	393 118 675 Kč
<b>export</b>	68 261 336 Kč	87 026 277 Kč

*Zdroj: Informace informace společnosti M&V spol. s r.o.*

Srovnání dat z výnosů běžné činnosti ve společnosti M&V spol. s r.o. v letech 1999, 2000 a 2001 je zobrazeno v následujícím grafu (Graf 1.1).



Graf 1.1 Srovnání výnosů z běžné činnosti v Kč v letech 1999 – 2001



*Zdroj: Interní Informace společnosti M&V spol. s r.o.*

### 3.4 Údaje o zahraničním obchodě v roce 2002 a 2003

Do hospodářských výsledků za rok 2002 se negativně promítl celostátní ekonomický pokles v oblasti strojírenské výroby. Důsledkem této nepříznivé situace byl významný propad ve fakturaci, který činil celkově o 11 % oproti předcházejícímu roku 2001. Nejvíce tento dopad zapříčinily snížené dodávky oceli stěžejním výrobcům společnosti M&V spol. s r.o. a to téměř o 33 %. Dále došlo i k poklesu v oblasti exportu o cca 29 % a tím pádem jen v oblasti tuzemska se podařilo přiblížit stav úrovni z roku 2001 a to na celých 95 %. Poměrně nepříznivý vliv na export měl i značný pokles kurzu dolaru a eura vůči České koruně v průběhu několika období v roce 2002. I přes tento výrazný pokles se podařilo na některých firemních pobočkách dosáhnout určitého nárůstu v odbytu a to díky rozšíření stavu obchodních pracovníků, např. v pobočkách v Šumperku a v Brně. Pro udržení výsledků minimálně na úrovni roku 2002 v dalších obdobích bylo nezbytné pro firmu získávání nových odběratelů a to především osobním kontaktem. Pro úspěšné zajištění tohoto úkolu byl v minulosti rozšířen i stav cestujících pracovníků v obchodních odděleních do zahraničních zemí. Druhé pololetí roku 2002 se vyznačovalo obdobím přípravy přechodu na nový výpočetní systém, který se uskutečnil k 1. 1. 2003. To s sebou přineslo v následujících obdobích problémy s fakturací především v 1. čtvrtletí roku 2003, minimálně do té doby, než

později došlo k postupnému eliminování všech počátečních nedostatků v systému a osvojení si nové metodiky práce. V následující tabulce (Tab. 1.4) jsou uvedeny v Kč výnosy z běžné činnosti srovnávající roky 2001 a 2002 ve společnosti M&V spol. s r.o.

Tab. 1.4 Výnosy z běžné činnosti v letech 2001 a 2002 ve společnosti M&V spol. s r.o. v Kč

	2001	2002
<b>tuzemsko</b>	393 118 675 Kč	356 483 328 Kč
<b>export</b>	87 026 277 Kč	64 539 128 Kč

*Zdroj: Interní Informace společnosti M&V spol. s r.o.*

Rok 2003 se vyznačoval mírným oživením v oblasti strojírenství, což se také ve firmě M&V spol. s r.o. potvrdilo patrným nárůstem fakturace celkově o 2,1 % oproti předešlému roku. V tuzemsku činil tento nárůst již 2,8 % a u exportu a prodeji oceli byl vykazován menší propad, kde u exportu došlo k poklesu o 6,1 % a u oceli o 0,4 %. V oblasti exportu měl nepříznivý vliv na situaci ve firmě i neustále klesající trend dolaru i EUR vůči české koruně. Vliv rozšíření stavu pracovníků na některých pobočkách se projevil i ve zvýšené fakturaci získáním nových odběratelů. Nejvyšší nárůst byl zaznamenán u pobočky v Šumperku, jež činil 43,7 %, dále u pobočky v Praze činil nárůst o 36,5 % a u pobočky v Brně byl nárůst nejvyšší a to 58,7 %. Počátek roku 2003 byl spojen s přechodem na nový výpočetní systém, což sebou přineslo také řadu problémů a tím výrazně pomalejší tempo růstu fakturace. Radikální změna byla učiněna především v zavádění tzv. čtecích zařízení při provádění praxe ve skladech při příjmu a vychystávání zboží. I přes menší počáteční komplikace se během roku podařilo ztrátu z kraje roku naštěstí dohnat, a jak je již nastíněno ve výše uvedených výsledcích, rok 2002 i překonat. Právě poslední čtvrtletí roku 2003 potvrdilo svými výsledky trend oživení nejradikálněji a byl zde i předpoklad, že v průběhu roku 2004 by měl tento stoupající trend nadále pokračovat. Výsledky za rok 2004 to nicméně dokazují, jak je také uvedeno v následující části zabývající se rokem 2004. V následující tabulce (Tab. 1.5) jsou uvedeny v tis. Kč výnosy z běžné činnosti za jednotlivé struktury za rok 2003 ve společnosti M&V spol. s r.o.

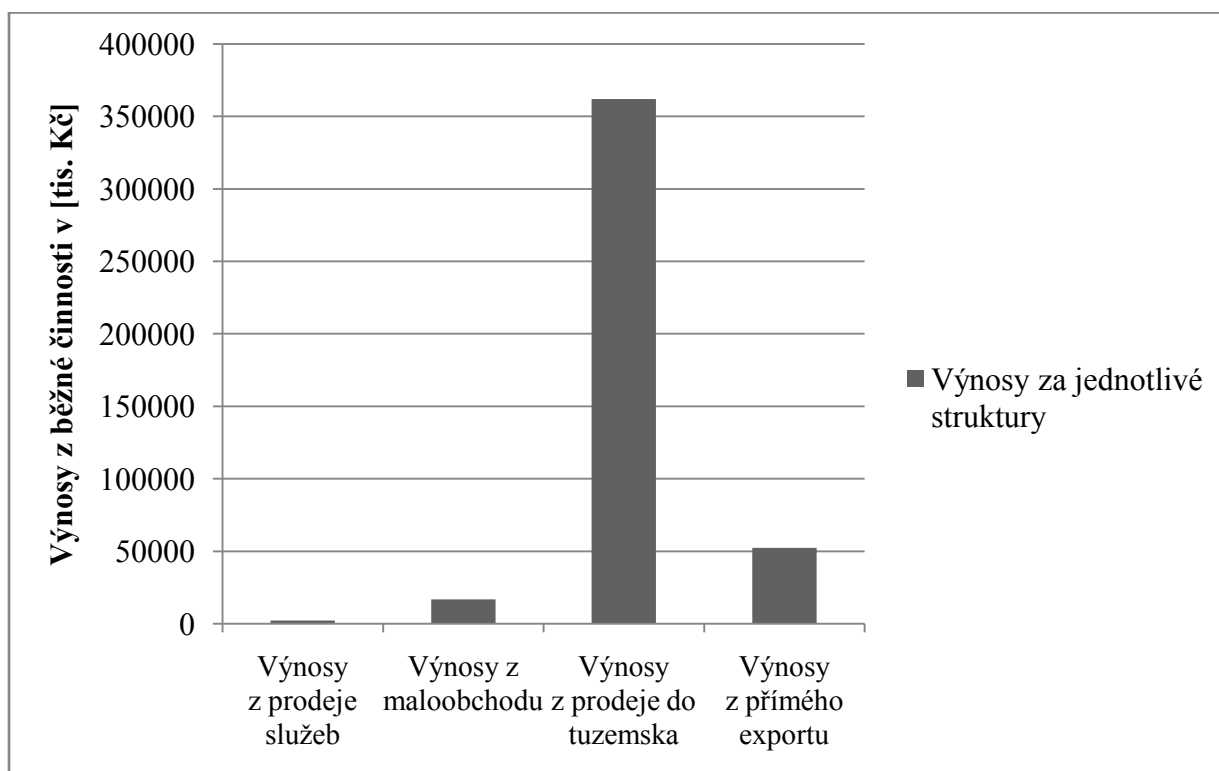
Tab. 1.5 Výnosy z běžné činnosti za jednotlivé obory v roce 2003 ve společnosti M&V spol. s r.o. v tis. Kč

<b>Výnosy z prodeje služeb</b>	2 289
<b>Výnosy z maloobchodu</b>	16 771
<b>Výnosy z prodeje do tuzemska</b>	361 923
<b>Výnosy z přímého exportu</b>	52 371

*Zdroj: Interní informace společnosti M&V spol. s r.o.*

V následujícím grafu (Graf 1.2) je provedeno srovnání jednotlivých struktur výnosů z běžné činnosti za rok 2003 ve společnosti M&V spol. s r.o.

Graf 1.2 Výnosy z běžné činnosti v tis. Kč za rok 2003 v jednotlivých strukturách



*Zdroj: Interní informace společnosti M&V spol. s r.o.*

### 3.5 Údaje o zahraničním obchodě v letech 2004 až 2006

Mírné oživení ekonomiky v oblasti strojírenství, které bylo zaregistrováno v průběhu druhé poloviny roku 2003, mělo své pokračování také v průběhu následujícího roku 2004. Konkrétně to znamenalo pro analyzovanou společnost dosažení obratu ve firmě ve výši 604 009 tis. Kč, což činí nárůst o 18,97 % oproti roku 2003. Toto navýšení odbytu bylo zaznamenáno bez výjimky ve všech odbytových kategoriích a to:

- v tuzemsku o 18,2 %,
- u exportu o 11,0 %,
- u oceli o 26,8 %.

Novým a důležitým krokem v oblasti obchodní politiky bylo v průběhu roku 2004 získání nových významných odběratelů. Těmito odběrateli se stali KAROSU a.s. Vysoké Mýto a Škoda Plzeň, u kterých byl vůbec poprvé v historii společnosti M&V spol. s r.o. uplatněn model převzetí činnosti jejich výdejen nářadí a nástrojů a to včetně zaměstnanců. Tím došlo i ke zvýšení počtu zaměstnanců o 19 na celkový počet 103. V průběhu roku 2004 byl taktéž v rámci skladového hospodářství dokončen postupný přechod na vychystávání zboží přes systém čárových kódů pomocí čtecích zařízení. V investiční oblasti byla nejvýznamnější událostí výstavba nové jídelny a zahájení nadstavby jednoho patra na administrativní budově. Tato akce byla dokončena až v květnu následujícího roku 2005. V následující tabulce (Tab. 1.6) jsou uvedeny v tis. Kč výnosy z běžné činnosti za jednotlivé struktury za rok 2004 ve společnosti M&V spol. s r.o.

Tab. 1.6 Výnosy z běžné činnosti za jednotlivé obory v roce 2004 ve společnosti M&V spol. s r.o. v tis. Kč

<b>Výnosy z prodeje služeb</b>	582
<b>Výnosy z maloobchodu</b>	17 860
<b>Výnosy z prodeje do tuzemska</b>	339 338
<b>Výnosy z přímého exportu</b>	59 160

*Zdroj: Interní informace společnosti M&V spol. s r.o.*

Trend růstu prodeje z let minulých byl dodržen i v roce 2005, kdy bylo dosaženo obratu ve výši 741 671 tis. Kč, což činil nárůst oproti roku 2004 o 22,8 %. Výrazně k tomuto nárůstu napomohlo získávání nových významných odběratelů ve společnosti Škoda Plzeň. V jednotlivých sledovaných kategoriích byly dosaženy tyto procentuální nárůsty:

- v tuzemsku                      o 25,6 %,
- u exportu                      o 14,6 %,
- u oceli                          o 4,5 %.

V průběhu roku 2005 také docházelo k posilování stavu zaměstnanců a to především na jednotlivých pobočkách a tím stoupl celkový stav zaměstnanců na 116. V prvním pololetí roku 2005 byla dokončena a zkolaudována nadstavba jednoho patra na administrativní budově ve Vsetíně a zároveň dokončena výstavba nové jídelny, taktéž v areálu budov ve Vsetíně. Do nového patra administrativní budovy byl přestěhován celý obchodní úsek, mimo exportní oddělení. V roce 2005 byla zakoupena nemovitost v Liberci, ve které byla po rekonstrukci (v roce 2006) zřízena nová tamní pobočka. V následující tabulce (Tab. 1.7) jsou uvedeny v tis. Kč výnosy z běžné činnosti za jednotlivé struktury za rok 2005 ve společnosti M&V spol. s r.o.

Tab. 1.7 Výnosy z běžné činnosti za jednotlivé obory v roce 2005 ve společnosti M&V spol. s r.o. v tis. Kč

<b>Výnosy z prodeje služeb</b>	876
<b>Výnosy z maloobchodu</b>	17 525
<b>Výnosy z prodeje do tuzemska</b>	561 297
<b>Výnosy z přímého exportu</b>	56 311

*Zdroj: Interní informace společnosti M&V spol. s r.o.*

Rok 2006 byl ve společnosti M&V spol. s r.o. významný ve vysokém nárůstu výnosů z běžné činnosti v porovnání s obdobími v roce 2005. V následující tabulce (Tab. 1.8) jsou uvedeny v tis. Kč výnosy z běžné činnosti za jednotlivé struktury za rok 2006 ve společnosti M&V spol. s r.o.

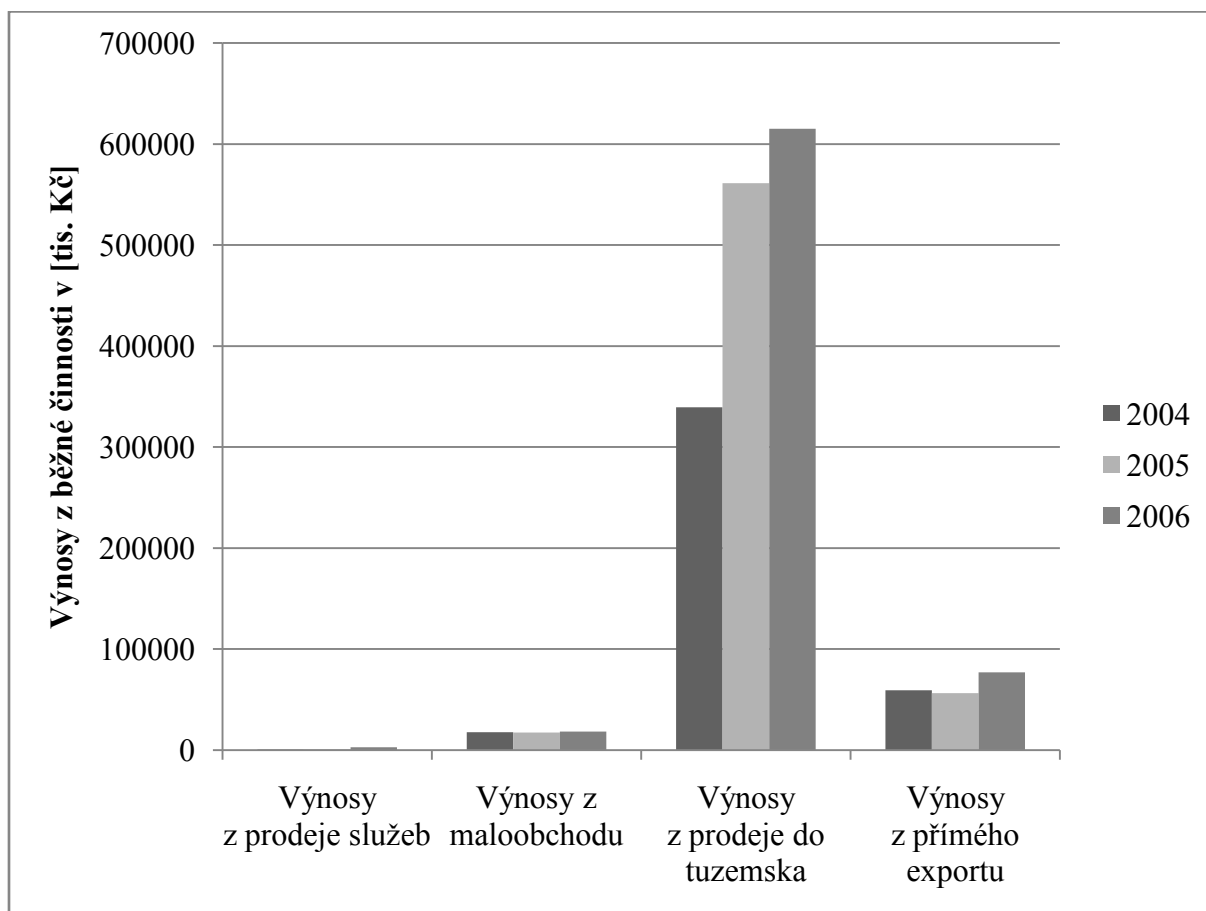
Tab. 1.8 Výnosy z běžné činnosti za jednotlivé obory v roce 2006 ve společnosti M&V spol. s r.o. v tis. Kč

<b>Výnosy z prodeje služeb</b>	2 788
<b>Výnosy z maloobchodu</b>	18 399
<b>Výnosy z prodeje do tuzemska</b>	615 020
<b>Výnosy z přímého exportu</b>	76 949

*Zdroj: Informace ve společnosti M&V spol. s r.o.*

Následující graf (Graf 1.3) poukazuje na srovnání jednotlivých struktur výnosů z běžné činnosti v tis. Kč za léta 2004 až 2006 ve společnosti M&V spol. s r.o.

Graf 1.3 Výnosy z běžné činnosti v tis. Kč v letech 2004 až 2006 v jednotlivých strukturách



*Zdroj: Interní informace společnosti M&V spol. s r.o.*

### 3.6 Údaje o zahraničním obchodě v letech 2007 až 2009

Hospodářský rok 2007 se nesl v intencích předcházejících let, což znamenalo ve společnosti další zvýšení tržeb za zbožovou strukturu na hodnotu 1 001 916 tis. Kč včetně DPH, což činilo překročení roku 2006 o 21,3 %. Překročení tržeb oproti let předcházejícím bylo dosaženo ve všech sledovaných kategoriích a to konkrétně v tuzemsku o 17,1 %, u exportu o 63,6 % a u oceli o 53,8 %. Základem těchto výsledků bylo posílení pozic ve strategických firmách např. Pilsen Steel Plzeň, Iveco Vysoké Mýto, Unex Uničov apod. Docházelo tím pádem i k dalšímu získávání nových odběratelů. Se získáváním nových zákazníků bylo spojeno i navýšení počtu zaměstnanců a to jak v centrálním místě ve Vsetíně, tak i na jednotlivých pobočkách společnosti M&V spol. s r.o. Ke konci roku se opět zvýšil stav zaměstnanců ze 118 v roce 2006 na 126 v roce 2007. V oblasti investic nebyla v tomto sledovaném roce provedena žádná významná investiční akce. Z hlediska majetkových poměrů ve společnosti došlo k významnému kroku v závěru roku 2007, kdy byly podíly jednotlivých podílníků odprodány nově vzniklé společnosti M&V HOLDING a.s. Vsetín. V následující tabulce (Tab. 1.9) jsou uvedeny v tis. Kč výnosy z běžné činnosti za jednotlivé struktury za rok 2007 ve společnosti M&V spol. s r.o.

Tab. 1.9 Výnosy z běžné činnosti za jednotlivé obory v roce 2007 ve společnosti M&V spol. s r.o. v tis. Kč

<b>Výnosy z prodeje služeb</b>	1 412
<b>Výnosy z maloobchodu</b>	21 022
<b>Výnosy z prodeje do tuzemska</b>	726 998
<b>Výnosy z přímého exportu</b>	103 215

*Zdroj: Interní informace společnosti M&V spol. s r.o.*

Rok 2008 nebyl žádným překvapením a opět došlo k navýšení tržeb za zboží na celkovou hodnotu 1 260 797 tis. Kč včetně DPH, což opět činil významný nárůst o 25,8 % oproti roku 2007. K tomuto pozitivnímu výsledku výrazně napomohli zvýšené dodávky zboží do firmy PILSEN STEEL a.s. Plzeň (dříve Škoda Steel), které činily za rok 2008 ve výši 447 652 tis. Kč. Společnost již v této době byla velmi konkurenceschopná s dobrým postavením na trhu a

nadále byly obchodní aktivity zaměřovány na získávání nových odběratelů jak v tuzemsku, tak zejména z větší části v zahraničí. V jednotlivých kategoriích byly dosaženy tyto jednotlivé nárůsty:

- v tuzemsku                                      o 28,1 %,
- u exportu                                        o 5,9 %,
- z prodeje oceli                                 o 5,7 %.

V průběhu roku 2008 poklesl celkový počet zaměstnanců na 120 oproti původním 126 z roku 2007. Příčinou toho byla z velké části celosvětová hospodářská recese. Nejvýznamnější investiční akcí v roce 2008 byl nákup celkového obchodního podílu ve firmách NAREX CONSULT a.s. Praha a SOPSO a.s. Praha, kterou uskutečnila již ovládající firma M&V HOLDING a.s. Vsetín, čímž firma získala nové vhodné nemovitosti v Praze, kam bude v budoucnu přesunuta tamní pobočka. Na rok 2009 se neplánují žádné významnější investiční akce z důvodů úsporných opatření ve firmě. V následující tabulce (Tab. 1.10) jsou uvedeny v tis. Kč výnosy z běžné činnosti za jednotlivé struktury za rok 2007 ve společnosti M&V spol. s r.o.

Tab. 1.10 Výnosy z běžné činnosti za jednotlivé obory v roce 2008 ve společnosti M&V spol. s r.o. v tis. Kč

<b>Výnosy z prodeje služeb</b>	4 686
<b>Výnosy z maloobchodu</b>	20 794
<b>Výnosy z prodeje do tuzemska</b>	946 763
<b>Výnosy z přímého exportu</b>	98 664

*Zdroj: Interní informace společnosti M&V spol. s r.o.*

Rok 2009 byl charakterizován celosvětovou hospodářskou recesí, která se plně projevila i na hospodaření společnosti M&V spol. s r.o. Poprvé za celou dobu činnosti firmy byla vykázána na konci účetního období ztráta a to ve výši 2 451 tis. Kč. Tato ztráta byla způsobena výrazným poklesem tržeb v obchodní činnosti na celkovou hodnotu 596 527 tis. Kč včetně



DPH, což představovalo plnění na pouhých 47,3 % oproti roku 2008. Propad tržeb byl vykázán ve všech sledovaných kategoriích odbytu a to:

- v tuzemsku o - 52,5 %,
- u exportu o - 28,2 %,
- u oceli dokonce o - 70,2 %.

Tento náhlý a výrazný pokles tržeb si vyžádal i nutná opatření v oblasti snížení čerpání nákladů a to i v kategorii čerpání mzdových nákladů. Z tohoto důvodu došlo i ke snížení počtu stavu zaměstnanců a to až o 20 členů, takže ke konci roku 2009 činil stav zaměstnanců ve firmě 110. V průběhu druhé poloviny roku 2009 byla firma donucena snížit i úvěrovou zatíženost vůči ČSOB a.s. a to o 20 mil. Kč. I tento úkol byl dle harmonogramu do konce roku 2009 úspěšně splněn. Z důvodu poklesu tržeb a plošné hospodářské recese nebyly v tomto roce uskutečňovány žádné významné investiční akce, pouze koncem roku začali přípravy na přestěhování pobočky Praha do nových prostor v sídle firmy NAREX CONSULT a.s. Praha. V následující tabulce (Tab. 1.11) jsou uvedeny v tis. Kč výnosy z běžné činnosti za jednotlivé struktury za rok 2009 ve společnosti M&V spol. s r.o.

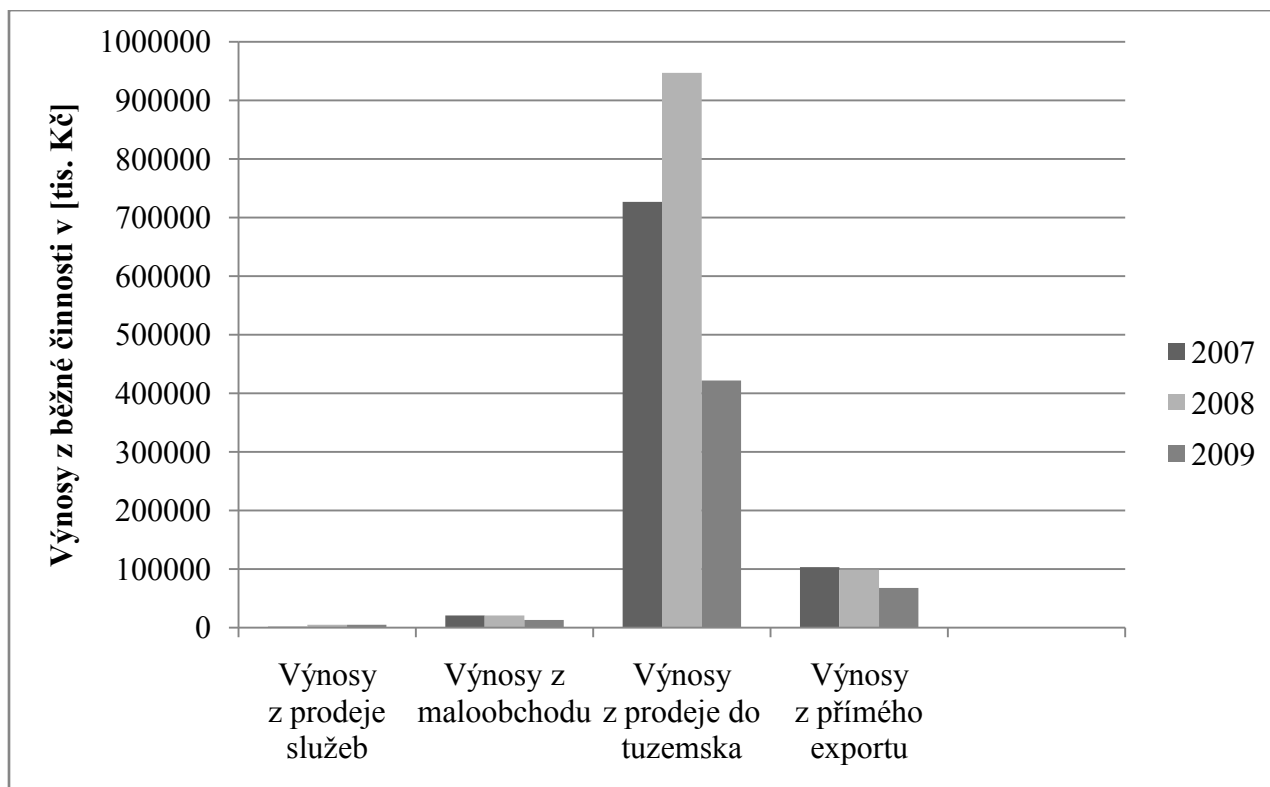
Tab. 1.11 Výnosy z běžné činnosti za jednotlivé obory v roce 2009 ve společnosti M&V spol. s r.o. v tis. Kč

<b>Výnosy z prodeje služeb</b>	5 012
<b>Výnosy z maloobchodu</b>	13 079
<b>Výnosy z prodeje do tuzemska</b>	421 811
<b>Výnosy z přímého exportu</b>	67 562

*Zdroj: Interní informace společnosti M&V spol. s r.o.*

Následující graf (Graf 1.4) vyjadřuje v tis. Kč srovnání jednotlivých struktur výnosů z běžné činnosti za léta 2007 až 2009 ve společnosti M&V spol. s r.o.

Graf 1.4 Výnosy z běžné činnosti v tis. Kč v letech 2007 až 2009 v jednotlivých strukturách



Zdroj: Interní informace společnosti M&V spol. s r.o.

### 3.7 Údaje o zahraničním obchodě v roce 2010 a 2011

Již na konci roku 2009 docházelo k mírnému oživení ekonomiky a to se přeneslo i do roku 2010, kde firma vykazovala tržby ve výši 601 882 tis. Kč včetně DPH. Oproti roku 2009 to znamenalo nepatrný nárůst o 0,9 %. V jednotlivých kategoriích byly pozitivní výsledky následující:

- Tuzemsko 531 273 tis. Kč – nárůst o 8,3 %,
- Export 36 084 tis. Kč – nárůst o 108,0 %,
- Ocel 34 525 tis. Kč – nárůst o 152,2 %.

I přes tento mírný nárůst tržeb byla vykázána ztráta za rok 2010 ve výši 6 880 tis. Kč, způsobená vývojem kurzu zahraničních měn. Provozním výsledkem hospodaření byl zisk ve

výši 14 444 tis. Kč, avšak finančním výsledkem hospodaření byla ztráta ve výši 21 339 tis. Kč. Z hlediska struktury firmy došlo během roku 2010 ke dvěma významným změnám. Počátkem roku byla zrušena pobočka Praha a její činnost i se zaměstnanci přesunuta pod společnost NAREX CONSULT a.s. Praha. V květnu pak byla zakoupena firma ProstimzetPlus s.r.o. Vsetín a vznikla tím nová výrobní divize účelově zaměřená na výrobu vrtáků. Rok 2010 byl zajímavý i skutečností, že společnost zpracovala a zaslala registrační žádost agentuře Czech preInvest za účelem získání dotací na modernizaci technologií v požadované výši 20 mil. Kč. Předpokládané ukončení tohoto projektu je stanoven na termín 30. 6. 2012. S novou výrobní divizí stoupl počet zaměstnanců firmy na 180 osob. Rok 2011 se měl vyznačovat investičními akcemi směřovanými především na pokračování rekonstrukcí modernizace divize Prostimzet. V následující tabulce (Tab. 1.12) jsou uvedeny v tis. Kč výnosy z běžné činnosti za jednotlivé struktury za rok 2010 ve společnosti M&V spol. s r.o.

Tab. 1.12 Výnosy z běžné činnosti za kategorie výnosy z prodeje vlastních výrobků, výnosy z prodeje služeb a výnosy z prodeje zboží v roce 2010 ve společnosti M&V spol. s r.o. v tis. Kč

<b>Výnosy z prodeje vlastních výrobků</b>	<b>17 330</b>
Tuzemsko	7 276
Země EU	8 751
Přímý vývoz	1 303
<b>Výnosy z prodeje služeb</b>	<b>5 760</b>
Tuzemsko	5 660
Země EU	100
<b>Výnosy z prodeje zboží</b>	<b>500 016</b>
Tuzemsko	422 588
Země EU	54 771
Přímý vývoz	22 657

*Zdroj: Interní informace společnosti M&V spol. s r.o.*

Rok 2011 je poslední analyzovaný ve společnosti M&V spol. s r.o. Tento rok je charakterizován dalším nárůstem obchodní činnosti, jejímž výsledkem bylo dosažení

celkových tržeb ve výši 743 812 tis. Kč včetně DPH, což znamenalo nárůst o 23,6 % oproti roku 2010. V jednotlivých kategoriích byly vykázány následující výsledky: Tuzemsko 656 162 tis. Kč což byl nárůst o 123,5 %, Vývoz 39 745 tis. Kč což byl nárůst o 110,1 % a u Oceli 47 905 tis. Kč což byl nárůst o 138,8 %. Při dosažení průměrné obchodní marže ve výši 25,4 % tak bylo po dvou letech, kdy byla v podniku vykazována ztráta, dosaženo zisku ve výši 18 304 tis. Kč. Největší pozornost byla v roce 2011 věnována modernizaci a rozvoji výrobní divize Prostimzet. Do značné míry došlo k využití dotačních programů, realizovaných prostřednictvím firmy CzechInvest. Vedle stavebních úprav byly pořízeny nové výrobní prostředky a technologická zařízení, např. propouštěcí pece, tryskací zařízení, bruska na ostření apod. Celkově tak bylo v rámci těchto akcí proinvestováno ve výrobní divizi Prostimzet cca 16 000 tis. Kč. V následující tabulce (Tab. 1.13) jsou uvedeny v tis. Kč výnosy z běžné činnosti za jednotlivé struktury za rok 2011 ve společnosti M&V spol. s r.o.

Tab. 1.13 Výnosy z běžné činnosti za kategorie výnosy z prodeje vlastních výrobků, výnosy z prodeje služeb a výnosy z prodeje zboží v roce 2011 ve společnosti M&V spol. s r.o. v tis. Kč

<b>Výnosy z prodeje vlastních výrobků</b>	<b>55 254</b>
Tuzemsko	38 322
Země EU	15 201
Přímý vývoz	1 731
<b>Výnosy z prodeje služeb</b>	<b>5 156</b>
Tuzemsko	5 139
Země EU	17
<b>Výnosy z prodeje zboží</b>	<b>601 667</b>
Tuzemsko	517 705
Země EU	64 786
Přímý vývoz	19 176

*Zdroj: Interní informace společnosti M&V spol. s r.o.*

## 4. Trendy a prognóza dalšího vývoje

Situace ve společnosti M&V spol. s r.o. Vsetín se v současné době pohybuje na celkově příznivé a stabilní úrovni. Již od svého založení (Prosinec 1991) měla společnost M&V spol. s r.o. Vsetín velký potenciál uplatnit se zejména na světových trzích díky velké poptávce po strojírenském průmyslu. Od začátku působení firmy docházelo k jejímu aktivnímu zapojování do oblasti zahraničního obchodu, v budoucnosti není důvod, proč by tento trend neměl pokračovat. Dlouhodobé prognózy a trendy v oblasti strojírenského průmyslu směřují k úsporným opatřením ve firmě formou likvidace některých skladových prostorů a nákladů s provozní činností úzce spjatých se zlepšením nabízených služeb. Z těchto důvodů se snaží společnost M&V spol. s r.o. Vsetín prezentovat a nabízet jejich služby v tomto oboru, které se již osvědčily u ostatních firem. Na základě provedené SWOT analýzy lze vyvodit, že silné stránky jasně převažují před slabými stránkami. Co se týká příležitostí a hrozeb není v kompetenci této firmy stanovit tyto podmínky, a proto panuje velká nejistota ve vývoji situace na trhu. Společnost se vyznačuje příznivými charakteristikami a její vedoucí pracovníci si dávají za úkol v budoucnosti aplikovat řadu pozitiv, které jsou např. profesionalita, flexibilita, úsporná řešení pro zákazníka, přizpůsobení se novým obchodním podmínkám na trhu, zodpovědnost a řízení priorit a efektivita. Pokud budou pokračovat trendy z minulých let až na výjimečné roky, které se nesli v duchu temného období celosvětové hospodářské recese, firma může počítat s dalším navyšováním svého zisku a získáváním dalších odběratelů, jak v České republice, tak i v zahraničních zemích. Je velmi realizovatelné, že společnost dále výrazněji rozšíří svůj sortiment týkající se nářadí, nástrojů, strojů, měřidel a také dalšího zboží k exportním operacím v oblasti strojírenství a nabízí se také příležitost pro přeformulování a rozšíření internetového obchodu e-katalogu běžně dostupného pro veřejnost. Proexportní politika tedy bude hrát velkou roli v ovlivňování prosperity firmy. Společnost se za dobu svého působení na českých a zahraničních trzích stala poměrně pevně konkurenční v porovnání s některými společnostmi, které se zaobírají stejnou či podobnou podnikatelskou činností. Pořádání budoucích světových veletrhů a výstav i veletrhů konajících se na území České republiky přinesou s velkou pravděpodobností do společnosti obchodní vztahy s novými obchodními partnery a dále spolupráci s nimi. Firma si klade v blízké budoucnosti za cíl proniknout svou širokou nabídkou zboží ještě výrazněji než v předešlých letech na západní trhy např. v USA, Jižní Americe, Německu, aj. a nadále

rozšiřovat aktivní činnost u států bývalého sovětského svazu jako Bělorusko, Lotyšsko, Ukrajina apod.

V následujících letech a jejích dílčích obdobích by bylo dobré brát na zřetel jistou možnost převratů a nejistot v oblasti tarifních a netarifních nástrojů a smluvních a autonomních nástrojů z hlediska obchodní politiky České republiky a nástrojů obchodní politiky Evropské Unie. Dalším faktorem, který je potřebné brát v úvahu, jsou jisté omezující funkce v rámci celní politiky České republiky a celní politiky Evropské Unie. V neposlední řadě se za ovlivňující faktor dá považovat i proměnlivý kurz České koruny vůči ostatním světovým měnám. Předpokládá se, že volný obchod se zbožovou strukturou a službami bude nadále plnit bezbariérové funkce, ale na druhou stranu je nutné počítat s možností zavedení obchodních překážek a bariér v oblasti mezinárodního obchodování některých států. Tyto výše zmíněné změny a omezení by mohli s velkou rychlostí způsobit inovace do všech obchodních společností nevýmaje M&V spol. s r.o. Vsetín. Za skutečnou a nejvíce obávanou hrozbu s kritickým dopadem na ekonomickou situaci v podnicích je v mnoha názorech považována další ekonomická krize. V mnoha ohledech se spekuluje, že i krize v malém měřítku by měla nedozírné následky na ekonomickou situaci ve většině zemí světa. Ekonomická recese by mohla mít v budoucnosti za následek propouštění některých zaměstnanců v méně kvalifikovaných oborech např. ve skladech ve společnosti M&V spol. s r.o. Vsetín ale nepříznivé důsledky by mohli vzniknout zejména ve vykazování ztrát v přímočarém srovnání s obdobími předcházejícími a ztrátou důležitých obchodních partnerů ať už z důvodů např. ztráty konkurenceschopnosti nebo zkrachováním některého z podniků. Společnost by měla mít stále na paměti i další hrozby úzce spojeny se vstupem nových obchodních společností na české i zahraniční trhy se silnější vypořádací schopností, silnějším obchodním duchem, rychlejším přizpůsobením se novým podmínkám, flexibilitou a konkurenceschopností.

## 5. Závěr

Bakalářská práce je zaměřena na problematiku zahraničního obchodu v České republice a s tím související veškeré nástroje, vazby a vztahy. Hlavní část byla soustředěna na vypracování analýzy zapojení společnosti M&V, spol. s r.o. Vsetín do zahraničního obchodu a primárním úkolem této části bylo vytvoření analýzy struktury a zaměření v obdobích srovnávající jednotlivá léta. Činnosti ve zkoumané společnosti se zabývaly exportem obráběcích strojů a nástrojů, náradí, měřidel a dalších nástrojů do tuzemska a za hranice státu.

Bakalářská Práce byla rozdělena do tří hlavních kapitol. První kapitola bakalářské práce se skládá z popisu teorie zahraničního obchodu České republiky, seznámení se s obchodní politikou spolu s jejími smluvními a autonomními nástroji a tarifními a netarifními nástroji, vymezením vnějších ekonomických vztahů mezi jednotlivými státy EU i světa, popis nadnárodní organizace WTO a čím se zabývá, proexportní strategií důležitou pro firmy zaměřující se na vývoz zboží do tuzemska a do zahraničí, celních bariér a překážek a zejména vývojem zahraničního obchodu ČR v obdobích po roce 1990 až po současné dění a nástin SWOT analýzy – analýzy vnitřních a vnějších podmínek. Druhá kapitola bakalářské práce se skládá z představení společnosti M&V spol. s r.o. Vsetín, rozebráním historie zkoumané společnosti a zapojení samotné firmy do zahraničního obchodu, dále podrobnou analýzou vnitřního a vnějšího prostředí – SWOT analýza, která je dále rozšířena o procentní tabulkové vyjádření. Nejvíce je kladen důraz na podrobnou analýzu struktury a zaměření společnosti M&V spol. s r.o. Vsetín s jejími výstupními výnosy z běžné činnosti ze zahraničního obchodu srovnávající různá období od počátku 21. století. Třetí kapitola bakalářské se skládá ze současných trendů a prognózy dalšího vývoje firmy M&V spol. s r.o. Vsetín v silně konkurenčním prostředí.

## Seznam použité literatury

CIHELKOVÁ, Eva ET AL. *Nový regionalismus*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2007. 361 s. ISBN 978-80-7179-808-8.

FOJTÍKOVÁ, Lenka. *Zahraničně obchodní politika ČR. Historie a Současnost (1945 – 2008)* 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2009. 246 s. ISBN 978-80-7400-128-4.

KALÍNSKÁ, Emilie ET AL. *Mezinárodní obchod v 21. Století*. 1. vyd. Praha: Grada, 2010. 232 s. ISBN 978-80-247-3396-8.

KISLINGEROVÁ, Eva. *Podnik v časech krize*. 1. vyd. Praha: Grada, 2010. 208 s. ISBN 978-80-247-3136-0.

KOHOUT, Pavel. *Finance po krizi*. 3. vyd. Praha: Grada, 2011. 328 s. ISBN 978-80-247-4019-5.

KOTLER, Philip ET AL. *Moderní marketing*. 4. vyd. Praha: Grada, 2007. 1041 s. ISBN 978-80-247-1545-2.

KOZEL, Roman ET AL. *Moderní metody a techniky marketingového výzkumu*. 1. vyd. Praha: Grada, 2011. 304 s. ISBN 978-80-247-3527-6.

MACHKOVÁ, Hana. *Mezinárodní marketing*. 3. vyd. Praha: Grada, 2009. 200s. ISBN 978-80-247-2986-2.

SVATOŠ, Miroslav ET AL. *Zahraniční obchod*. 1. vyd. Praha: Grada, 2009. 368 s. ISBN 978-80-247-2708-0.

ŠTRACH, Pavel. *Mezinárodní management*. 1. vyd. Praha: Grada, 2009. 168 s. ISBN 978-80-247-2987-9.



## **Zdroje z internetu**

World Trade Organization. WTO [online]. 2013 [cit. 2013-04-10]. Dostupné z:

[http://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/whatis\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/whatis_e.htm)

HOSPODÁŘSKÁ KOMORA ČESKÉ REPUBLIKY. HKČR [online]. 2008. [cit. 2013-04-10]. Dostupné z:

<http://www.komora.cz/zpravodajstvi-a-media/aktuality-4/vsechny-aktuality/hospodarska-komora-krize-sice-snizuje-vykon-ekonomiky-recese-ale-nehrozi-.aspx>

## **Ostatní zdroje**

Reklamní leták společnosti M&V spol. s r.o. Vsetín

Rozvaha společnosti M&V spol. s r.o. Vsetín v roce 2000 a 2001

Výkaz zisků a ztrát společnosti M&V spol. s r.o. Vsetín v roce 2010 a 2011

## Seznam zkratek

CEFTA	Central European Free Trade Agreement
CI	Organizace pro účely spolupráce zaměstnavatelů a podnikatelů v průmyslových odvětvích a dopravě
CzechInvest	Organizace na podporu konkurenceschopnosti, podnikání a investic
Czech Trade	Česká agentura na podporu obchodu
ČEB	Česká exportní banka
ČR	Česká republika
ČROI	Orgán, jehož náplní jsou regulující a podpůrné aktivity
ČSFR	Česká a Slovenská Federativní Republika
ČSOB	Československá obchodní banka
EGAP	Exportní garanční a pojišťovací společnost, a.s.
EHS	Evropské hospodářské společenství
ES	Evropské společenství
ESUO	Evropské společenství uhlí a oceli
ESVO	Evropské sdružení volného obchodu
EU	Evropská unie
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
HDP	Hrubý domácí produkt
KOF	Institut pro výzkum hospodářského cyklu
MOE	Míra otevřenosti ekonomiky

MF	Ministerstvo financí
MPO	Ministerstvo průmyslu a obchodu
MMR	Ministerstvo pro místní rozvoj
MZV	Ministerstvo zahraničních věcí
OEÚ ZÚ	Orgán, který je zaměřen na oblasti zejména podpory českých firem
RVHP	Rada vzájemné hospodářské pomoci
SNS	Společenství nezávislých států
SOP	Standart operating procedure
SPD	Orgán, jehož primární úloha je v podpoře přílivu přímých zahraničních investic do České republiky
SR	Slovenská republika
SSSR	Svaz sovětských socialistických republik
s.r.o.	Společnost s ručením omezeným
SWOT	Silné a slabé stránky a příležitosti a hrozby
USA	Spojené státy americké
WTO	World Trade Organization (Světová obchodní organizace)

## Prohlášení o využití výsledků bakalářské práce

Prohlašuji, že

- jsem byl seznámen s tím, že na mou bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. – autorský zákon, zejména § 35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 – školní dílo;
- beru na vědomí, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB-TUO) má právo nevýdělečně, ke své vnitřní potřebě, bakalářskou práci užít (§ 35 odst. 3);
- souhlasím s tím, že bakalářská práce bude v elektronické podobě archivována v Ústřední knihovně VŠB-TUO a jeden výtisk bude uložen u vedoucího bakalářské práce. Souhlasím s tím, že bibliografické údaje o bakalářské práci budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO;
- bylo sjednáno, že s VŠB-TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- bylo sjednáno, že užít své dílo, bakalářskou práci, nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB-TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB-TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).

Ve Valašském Meziříčí. 9.5.2013

JAN ČARNOTA  
.....  
jméno a příjmení studenta

## Seznam příloh

<b>Příloha č. 1.....</b>	<b>1</b>
<b>Příloha č. 2.....</b>	<b>3</b>
<b>Příloha č. 3.....</b>	<b>4</b>

## Jednotlivé přílohy

**Příloha č. 1** – Reklamní leták společnosti M&V spol. s r.o. Vsetín

<b>Obrábění otvorů</b>	<b>Měření</b>	<b>Ruční nářadí</b>
vrtáky (do kovu, skla, dřeva, betonu)	posuvná měřítka	klíče maticové
vrtáky s SK destičkami	hloubkoměry	kleště, hasáky, kladiva
vrtáky středící	výškoměry	sekáče, důlkovače
výhrubníky a výstružníky	mikrometry	pilníky, škrabáky
výstružníky s SK destičkami	délková měřítka	šroubovačky
záhlubníky	rýsovací nářadí	žebříky a schůdky
zátkovníky a sukovníky	kalibry	stahováky
dlabací a kolíčkovací vrtáky	příměrné desky	
<b>Frézování</b>	<b>Dělení materiálů</b>	<b>Svařovací technika</b>
stopkové, kotoučové frézy	pilové kotouče	redukční ventily
frézy odvalovací	plasty, kotouče	svařovací soupravy
nástroje na výrobu ozubení	pilové listy	pájecí soupravy
frézovací hlavy	pilové pásy	řezací nástavce
technické frézy		hubice
celotvrdokovové nástroje		svařovací dráty, elektrody
<b>Upínání</b>	<b>Mazací technika</b>	<b>Vyvrtávání</b>
pouzdra	mazací lisí ruční	vyvrtávací hlavy
sklíčidla	odsávačky oleje	vyvrtávací tyče
upínací hroty	čerpací soupravy	vyvrtávací polotovary
vratidla	stříkačky olejníčky	vyvr. nože s SK destičkami
kleštiny	hydraulické pumpy	nožové jednotky a nože
svěráky	pneumatické pumpy	
frézovací trny		
<b>Obráběcí a tvářecí stroje</b>	<b>Dřevoobráběcí stroje</b>	<b>Nástroje s VBD</b>
vrtáčky, soustruhy, frézky, pily, nůžky	frézy, pily, brusky	na frézování s VBD
ohýbačky, zakružovačky, lemovačky	hoblovky, dlabáčky, soustruhy	na soustružení s VBD
hydraulické lisí	více kombinace	břitové destičky
		náhradní díly

<b>Zhotovování závitů</b>	<b>Soustružení</b>	<b>Broušení a dělení</b>
závitníky	nože s SK destičkami	brusné kotouče, kameny
závitové čelisti	nože s HSS	brusné, řzné kotouče flex
závitové nože	polotovary soustruž. Nožů	brusné papíry a plátna
závitové hlavy	nože pro výrobu závitů	brusné zrno
závitořezné přístroje	vroubkovací technika	diamantové orovnávače
závitové válcovací hlavy		
závitové válce		

**Příloha č. 2 – Rozvaha společnosti M&V spol. s r.o. Vsetín v roce 2000 a 2001**

<b>Účty [tis. Kč]</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>
<b>Aktiva celkem</b>	<b>272 672</b>	<b>333 456</b>
Pohledávky za upsaný kapitál		
Dlouhodobý majetek	39 715	49 656
Dlouhodobý nehmotný majetek	413	264
Dlouhodobý hmotný majetek	38 744	48 868
Dlouhodobý finanční majetek	558	524
Oběžná aktiva	229 151	280 070
Zásoby	143 810	178 090
Dlouhodobé pohledávky	2 170	1372
Krátkodobé pohledávky	75 186	96 326
Krátkodobý finanční majetek	7 985	4 282
Časové rozlišení	3 086	3 730
<b>Pasiva celkem</b>	<b>272 672</b>	<b>333 456</b>
Vlastní kapitál	66 069	97 180
Základní kapitál	400	400
Kapitálové fondy	500	500
Rezervní fondy	40	40
Výsledek hospodaření minulých let	51 785	62 828
Výsledek hospodaření běžného období	13 344	33 077
Cizí zdroje	190 150	216 881
Rezervy	3 045	1 255
Dlouhodobé závazky	88 569	83 207
Krátkodobé závazky	76 536	114 419
Bankovní úvěry a výpomoci	22 000	18 000
Časové rozlišení	3 806	18 319



**Příloha č. 3 – Výkaz zisku a ztráty společnosti M&V spol. s r.o. Vsetín v roce 2010 a 2011**

<b>Jednotlivé položky [tis. Kč]</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
Tržby za prodej zboží celkem	500 016	601 667
Tržby za prodej zboží do zahraničí		
Náklady vynaložené na prodané zboží	406 662	479 642
Obchodní marže	93 354	122 025
Obchodní marže z prodeje zboží do zahraničí		
Výkony	36 359	86 704
Výkonová spotřeba	64 084	60 411
Přidaná hodnota	65 629	110 900
Osobní náklady	44 592	62 223
Dane a poplatky	209	384
Odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	5 740	7 873
Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu	639	1 378
Zůst. cena prod. dlouhodobého majetku a materiálu	136	221
Změna stavu rezerv a opravných položek v prov. oblasti	950	5 383
Ostatní provozní výnosy	6 467	10 619
Ostatní provozní náklady	6 664	7 945
Převod provozních výnosů		
Převod provozních nákladů		
Provozní výsledek hospodaření	14 444	38 868
Tržby z prodeje cenných papírů a podílů		
Prodané cenné papíry a podíly		
Výnosy z dlouhodobého finančního majetku		
Výnosy z krátkodobého finančního majetku		
Náklady z finančního majetku		
Výnosy z přecenění cenných papírů a derivátů		
Náklady z přecenění cenných papírů a derivátů		
Změna stavu rezerv a opravných položek ve fin. oblasti		
Výnosové úroky	2 069	1 949
Nákladové úroky	11 086	11 146
Ostatní finanční výnosy	2 310	4 765

Ostatní finanční náklady	14 632	11 075
Převod finančních výnosů		
Převod finančních nákladů		
Finanční výsledek hospodaření	-21 339	-15 507
Daň z příjmu za běžnou oblast	320	5 057
Výsledek hospodaření za běžnou oblast		
Mimořádné výnosy	-7 215	
Mimořádné náklady	15	
Dan z příjmu z mimořádné oblasti		
Mimořádný výsledek hospodaření	15	
Převod podílu na výsledku hospodaření společníkům		
Výsledek hospodaření za účetní období	-7 200	18 304
Výsledek hospodaření před zdaněním	-9 880	23 361